



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS
Instituto de Economia

**A ARTE DA CONQUISTA: O CAPITAL INTERNACIONAL
NO DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA
BRASILEIRO (1951-1992)**

Fabio Antonio De Campos

Tese de Doutorado apresentada ao Instituto de Economia da UNICAMP para obtenção do título de Doutor em Desenvolvimento Econômico – área de concentração: História Econômica, sob a orientação do Prof. Dr. Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior.

Este exemplar corresponde ao original da tese defendida por Fabio Antonio de Campos em 24/08/2009 e orientado pelo Prof. Dr. Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior.

CPG, 24 / 08 / 2009

A handwritten signature in blue ink, reading "Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior", is written over a horizontal line.

Campinas, 2009

**Ficha catalográfica elaborada pela biblioteca
do Instituto de Economia/UNICAMP**

| | |
|----------|--|
| C157a | <p>Campos, Fabio Antonio de. A arte da conquista: o capital internacional no desenvolvimento capitalista brasileiro (1951-1992) / Fabio Antonio de Campos. – Campinas, SP: [s.n.], 2009.</p> <p>Orientador : Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior. Tese (doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia.</p> <p>1. Investimentos estrangeiros – Brasil. 2. Capitalismo – Brasil. 3.</p> |
| Economia | <p>- Brasil. I. Sampaio Junior, Plínio Soares de Arruda. II. Universidade Estadual de Campinas. Instituto de Economia. III. Título.</p> |
| | 09-41-BIE |

Título em Inglês: The art of conquest: the international capital in the brazilian capitalist development (1951-1992)

Keywords : Foreign investments – Brazil ; Brazilian capitalism ; Brazilian economy

Área de concentração : História Econômica

Titulação : Doutor em Desenvolvimento Econômico

Banca examinadora : Prof. Dr. Plínio Soares de Arruda Sampaio Junior
Prof. Dr. Luiz Antonio Mattos Figueiras
Prof. Dr. Mariano Francisco Laplane
Prof. Dr. Paulo Alves de Lima Filho
Prof. Dr. Pedro Paulo Zahluth Bastos

Data da defesa: 24-08-2009

Programa de Pós-Graduação: Desenvolvimento econômico

Tese de Doutorado

Aluno: FABIO ANTONIO DE CAMPOS

**“A Arte da Conquista: O capital internacional no
desenvolvimento capitalista brasileira (1951-1992)”**

Defendida em 24 / 08 / 2009

COMISSÃO JULGADORA



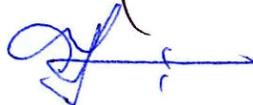
Prof. Dr. PLÍNIO SOARES DE ARRUDA SAMPAIO JUNIOR
Orientador – IE / UNICAMP



Prof. Dr. LUIZ ANTONIO MATTOS FILGUEIRAS
UFBA



Prof. Dr. MARIANO FRANCISCO LAPLANE
IE/UNICAMP



Prof. Dr. PAULO ALVES DE LIMA FILHO
IBEC



Prof. Dr. PEDRO PAULO ZAHLUTH BASTOS
IE/UNICAMP

“A necessidade de mercados sempre crescentes para seus produtos impele a burguesia a conquistar todo o globo terrestre. Ela precisa estabelecer-se, explorar e criar vínculos em todos os lugares”.

Karl Marx e Friedrich Engels

Agradecimentos

Inicialmente agradecemos à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), que concedeu as condições materiais à realização desta pesquisa. De igual forma, agradeço as bases institucionais oferecidas pelo Instituto de Economia da Unicamp. Sou grato igualmente às condições profissionais prestadas pela Facamp.

Impossível mensurar a gratidão que devo a Plínio Soares de Arruda Sampaio Jr., meu orientador. Foram momentos difíceis e de grande aprendizado vividos, os quais se arrastam por quase uma década neste percurso intelectual. Além dos préstimos por ter me orientado em uma pesquisa de complexa elaboração e de esforço de síntese, agradeço por ensinar valores republicanos que jamais se apartarão de mim.

Agradeço o respeito com que Pedro Paulo Zahluth Bastos sempre se dedicou à minha pessoa, clareando e resolvendo minhas indagações intelectuais. Ao meu interlocutor de história econômica e leitor crítico de meus trabalhos, eu devo agradecê-lo pela amizade que de mim nunca furtou. Agradeço ao camarada Paulo Alves de Lima Filho, que sabe a honra que tenho de ser seu amigo e a gratidão que lhe devo por me ensinar desde cedo a caminhar nas trincheiras da vida prática e teórica, como o pensamento crítico exige para frutificar-se. Agradeço também o acompanhamento preciso que Mariano Francisco Laplane fez de minha pesquisa desde a época do projeto. Sem sua cuidadosa apreciação o trabalho não teria atingido tal resultado.

Agradeço a participação prestigiosa na banca de Luiz Antonio Mattos Filgueiras. Sou grato ao apoio intelectual do camarada Adilson Marques Gennari. Não posso esquecer-me de um companheiro de reflexões teóricas que participou desta fase, que foi Eduardo Barros Mariutti. Também agradeço a contribuição de Lígia Maria Osório Silva. De igual modo, agradeço o apoio profissional e intelectual vindo dos professores João Manuel Cardoso de Mello e Luiz Gonzaga de Mello Belluzzo. Grato ainda aos funcionários do IE: Alberto e Cida.

Os amigos igualmente ofereceram grande motivação nesta caminhada. Iniciando pelo tempo de graduação, agradeço aos camaradas eternos Carlos Henrique Lopes Rodrigues, Marcelo Inoue, Márcio Paschoino Lupatini, Rangel Silvando do Nascimento, Thiago Marques Mandarinó e Valdomiro Marino Moreira. Agradeço a convivência entusiasta de Alice Peres, Carolina Cristina Alves, Daniela Maria Moreno, Renata Belzunces dos Santos, Renata Zambelli e Silvia Peres. Agradeço aos amigos do IBEC: Ellen Lucy Tristão, Fabiana de Cássia Rodrigues, Henrique Tahan Novaes, Lalo Minto e Rogério Fernandes Macedo. Bons momentos também vieram dos amigos da Pós como Anderson Pellegrino, Betina Ferraz, Daniel Hofling, Eduardo da Costa e Fábio Santos. Alguns, como Alexandre Macchione Saes, participaram intensamente de meu tema de pesquisa e são companheiros de várias discussões. E como não falar dos camaradas Fernando Henrique Lemos Rodrigues, Rogério Naques Faleiros e Wolfgang Lenk, de cuja convivência próxima venho usufruindo para desvendar questões teóricas e mundanas. Grato também ao amigo José Augusto Ruas, que me ofereceu, além do apoio institucional, auxílio na pesquisa quantitativa. Agradeço também aos amigos de trabalho, em especial a Antonio Carlos Diegues e a Rodrigo Sabbatini. Por último, agradeço a todos aqueles que a vida, de alguma forma, tornou distantes, como os companheiros de infância, e aqueles que não estão aqui nomeados.

Para concluir, não poderia esquecer-me do apoio familiar – sem o carinho, a paciência e a compreensão deles eu jamais teria chegado aqui. Agradeço à minha mãe Benedita Mello de Campos e ao meu pai Antonio Carlos de Campos. Sem vocês certamente sucumbiria às minhas próprias angústias. Agradeço ainda o companheirismo de minha irmã Maria Rosa de Campos Souza, e pela presença vibrante de meus sobrinhos Caio de Campos Souza e Vinícius de Campos Souza, assim como pela amizade de meu cunhado Fábio de Souza Correa. Agradeço ao restante de minha família, que me apoiou em todas as decisões. Em especial, queria agradecer o carinho maternal de minha tia Terezinha de Lourdes Mello, cuja força permitiu-me

alçar este vôo. Agradeço aos meus tios de Campinas, que desde a época do vestibular sempre me incentivaram: Hélio de Campos e Stela Camargo de Campos.

Sumário

| | |
|--|-----|
| Introdução | 1 |
| Capítulo I – Padrões de Acumulação Capitalista e a Internacionalização Periférica | 9 |
| 1. Introdução..... | 9 |
| 2. Padrões de Acumulação Capitalista no Centro e a Mundialização do Capital..... | 10 |
| 2.1 <i>Internacionalização Produtiva</i> | 11 |
| 2.2 <i>Crise e Transição</i> | 13 |
| 2.3 <i>Internacionalização Financeira</i> | 15 |
| 3. Investimento Direto Estrangeiro na América Latina | 19 |
| 3.1 <i>Internacionalização durante a Industrialização Pesada</i> | 20 |
| 3.2 <i>Maturação e Financeirização do Oligopólio Internacional</i> | 25 |
| 3.3 <i>Contração dos Investimentos Internacionais e Crise</i> | 30 |
| 4. Conclusão | 38 |
| Capítulo II – Internacionalização no Desenvolvimento Capitalista Brasileiro | 41 |
| 1. Introdução..... | 41 |
| 2. Antecedentes da Internacionalização do Mercado Interno (1951-1954)..... | 43 |
| 3. Internacionalização do Mercado Interno (1955-1973)..... | 54 |
| 4. Internacionalização durante a Crise da Industrialização (1974-1982)..... | 82 |
| 5. Internacionalização no Limiar da Liberalização (1983-1992)..... | 101 |
| 6. Conclusão | 116 |
| Capítulo III – Estado e Internacionalização Brasileira | 119 |
| 1. Introdução..... | 119 |
| 2. Instrução 113 (1946-1955)..... | 120 |
| 3. Lei de Remessas de Lucros e a Conexão com o Financiamento Internacional (1956-1970)..... | 137 |
| 4. Proteção Setorial e Outras Disposições (1971-1989)..... | 149 |
| 5. Origem da Liberalização (1990-1992)..... | 176 |
| 6. Conclusão | 190 |
| Considerações Finais | 193 |
| Referências | 199 |

Tabelas

| | |
|--|-----|
| Tabela 1 – Estoque Mundial de Investimento Direto Estrangeiro | 21 |
| Tabela 2 – Investimento Direto Estrangeiro na América Latina..... | 22 |
| Tabela 3 – Investimento Direto Estrangeiro Norte-Americano - Setor e Destino | 23 |
| Tabela 4 – Fluxos Mundiais de Investimento Direto Estrangeiro..... | 27 |
| Tabela 5 – A e B – Investimento Direto Estrangeiro no Brasil, México e Argentina..... | 28 |
| Tabela 6 – Estoques Mundiais de Investimentos Diretos Estrangeiros..... | 32 |
| Tabela 7 – Distribuição por Macrosetores do IDE na América Latina | 33 |
| Tabela 8 – Investimento Direto Estrangeiro nas Privatizações dos Países em Desenvolvimento..... | 36 |
| Tabela 9 – O Movimento Geral da Internacionalização Brasileira | 44 |
| Tabela 10 – Origem dos Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro no Brasil..... | 46 |
| Tabela 11 – Destino dos Estoques de Investimento Direto Estrangeiro no Brasil..... | 47 |
| Tabela 12 – Novas Filiais Norte-Americanas Estabelecidas por Aquisições | 57 |
| Tabela 13 – Origem do Investimento Direto Estrangeiro na Forma de Estoques | 59 |
| Tabela 14 – Participação por Origem de Capital na Economia Brasileira..... | 61 |
| Tabela 15 – Endividamento Externo e a Participação dos Setores | 73 |
| Tabela 16 – Desnacionalização Brasileira | 75 |
| Tabela 17 – Exportações Industriais Brasileiras por Origem do Capital e Gênero Industrial..... | 79 |
| Tabela 18 – Balanço Comercial das Firmas por Setor | 81 |
| Tabela 19 – Frequência das <i>Joint Ventures</i> por País de Origem do Sócio Estrangeiro e o Setor | 86 |
| Tabela 20 – Participações Relativas de Capital nas <i>Joint Ventures</i> Brasileiras | 87 |
| Tabela 21 – Tomadores de Endividamento Externo | 97 |
| Tabela 22 – Investimento Estrangeiro de Especial Interesse Nacional Ingressado até 1955 | 130 |
| Tabela 23 – Associação entre Empresas Brasileiras de Capital Nacional e Empresas Multinacionais no Setor de Informática..... | 159 |
| Tabela 24 – Fluxos Líquidos de Capitais Internacionais para o Brasil | 188 |

Gráficos

| | |
|--|-----|
| Gráfico 1 – Saldo Líquido do Investimento Direto Estrangeiro | 113 |
| Gráfico 2 – Participação por Origem de Capital na Economia Brasileira..... | 189 |

Anexos

| | |
|--|-----|
| Anexo 1 – Investimento Direto Estrangeiro no Brasil | 217 |
| Anexo 2 – Origem do Investimento Direto Estrangeiro na Forma de Fluxos..... | 218 |
| Anexo 3 – Investimento Direto Estrangeiro em Setores | 219 |
| Anexo 4 – Investimento Direto Estrangeiro em Setores – Percentuais..... | 220 |
| Anexo 5 – Investimento Direto Estrangeiro por País de Origem e Macrosetores..... | 221 |
| Anexo 6 – Evolução da Participação Relativa na Origem de Capital da Economia Brasileira..... | 221 |
| Anexo 7 – Balanço de Pagamentos do Período | 222 |
| Anexo 8 – Conjuntura Econômica do Período..... | 223 |
| Anexo 9 – Investimento Direto Estrangeiro e suas Variações Relativas | 224 |
| Anexo 10 – Amostra dos Agentes Financiadores das Atividades do IPES..... | 225 |
| Anexo 11 – Taxas de Câmbio do Período | 226 |
| Anexo 12 – Controle da Transferência de Tecnologia em suas Diferentes Categorias | 227 |

Resumo:

O objetivo deste trabalho é pesquisar como o capital internacional esteve relacionado ao desenvolvimento capitalista brasileiro entre 1951 e 1992, aprofundando nossa dependência externa. Para tanto, investigamos o papel do investimento direto estrangeiro nos padrões de acumulação capitalista como um todo e sua influência sobre a periferia, e, em seguida, analisamos a particularidade brasileira e suas etapas de internacionalização produtiva no desenvolvimento capitalista, assim como a sua interação com o poder estatal. Apoiada nesse percurso, nossa tese defende que, à medida que a internacionalização avançou por diversas etapas, a potencialidade de o país comandar um processo de industrialização por seus próprios meios, voltada à emancipação de sua condição subdesenvolvida, igualmente enfraqueceu-se. Ao subordinar-se gradativamente à arte de conquista do capital internacional, a economia brasileira viu reduzir-se sua própria capacidade de mover a industrialização de modo a completar a implantação das forças produtivas. O resultado é uma economia nacional portadora de uma indústria relativamente complexa, mas que sucumbiu paulatinamente à vulnerabilidade e à incerteza estrutural emanadas pela valorização do capital internacional.

Palavras-chave: capital internacional, desenvolvimento capitalista brasileiro e economia brasileira.

Abstract:

The purpose of this work is to research the relationship between international capital and the Brazilian capitalist development between 1951 and 1992, which resulted in the deepening of our external dependence. In order to do so, we have investigated the role of foreign direct investment in the general patterns of capitalist accumulation and its influence on peripheral economies. Subsequently, we have analyzed the Brazilian particularity and the stages of its internationalization of production during the process of capitalist development. Furthermore, we have also studied the interaction between international capital and the Brazilian State. Based on these elements, our thesis is that, while capital internationalization advanced through different stages, it weakened the ability of the country to command an autonomous process of industrialization and to emancipate from its condition of underdevelopment. In gradually subordinating itself to the art of conquest of international capital, the Brazilian economy has reduced its capacity to complete the implantation of productive forces. The result was a national economy with a relatively complex industry, yet highly vulnerable to the structural uncertainty which emanates from the valorization of international capital.

Key words: international capital, Brazilian capitalist development and Brazilian economy.

Introdução

Atualmente tem-se discutido o papel do capital internacional procurando destituí-lo de sua totalidade ao separar a suposta dimensão especulativa de sua função produtiva, cujos investimentos diretos teriam a nobre função de arregimentar o desenvolvimento de economias periféricas. Procurando deslocar essa perspectiva de análise para entender o papel do investimento direto estrangeiro (IDE) na formação econômica brasileira, interessa-nos, neste trabalho, mostrar como seu aparecimento na forma de internacionalização dos mercados internos nos idos dos anos 50 até o início do período neoliberal, embora aparentasse uma efetiva contribuição à industrialização brasileira, aprisionou-nos a um modo de subordinação externa crescente. Distante de auxiliar no desenvolvimento e na autodeterminação das forças produtivas brasileiras, o IDE, ao se articular com os interesses das burguesias internas por diferentes etapas, colocou enormes óbices à economia nacional, contribuindo para perpetuar nossa condição dependente e subdesenvolvida¹.

Perante tal desafio, nosso trabalho seguirá um percurso analítico priorizando a leitura do processo histórico no longo prazo, cujo foco será entender como o capital internacional, ao unir a esfera externa de sua existência à acumulação interna por diferentes estágios, instaurou uma

¹ O conceito de economia dependente e subdesenvolvida pode ser entendido nas seguintes obras de Celso Furtado: *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1963; *Análise do "modelo" brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972; *Criatividade e dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978; *Pequena introdução ao desenvolvimento: um enfoque interdisciplinar*. 2.ed. São Paulo: Editora Nacional, 1981a; *Brasil: a construção interrompida*. 3.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.

lógica de conquista ao espaço econômico brasileiro. Do ponto de vista externo, os investimentos internacionais respondem pela reprodução ampliada do capital intrínseca à dinâmica mais geral do modo de produção capitalista. Em um mecanismo de acumulação progressiva, segundo a qual Marx provou ser legítima a necessidade de conservação da valorização do capital, interessa-nos definir, nesse desígnio imperialista mais amplo, a particularidade da internacionalização dos mercados internos no pós-Segunda Guerra Mundial e seus efeitos futuros para a periferia, em especial o caso brasileiro².

Nesse deslocamento do centro do sistema à periferia, assumimos que o instrumental de Caio Prado Jr., ao explicar a formação do capitalismo dependente brasileiro a partir de um sentido externo, cuja relação se coloca entre o modo de produção capitalista e o elo mais fraco de sua cadeia de valorização, nos auxilia a compreender as fases de internacionalização brasileira no longo prazo³. Para tanto, temos como eixo a própria mudança nos diversos padrões de acumulação capitalista como um todo que, ao representar determinado regime monetário internacional, certa maturidade do desenvolvimento industrial oligopolista, o grau de rivalidade intercapitalista e o exercício de hegemonia das potências capitalistas, condicionam e alteram os termos de associação do capital internacional com as burguesias periféricas⁴.

No entanto, pelas próprias particularidades e complexidades típicas da formação do capitalismo brasileiro, sobretudo no que diz respeito ao processo de industrialização pesada⁵, reconhecemos que essa sobreposição do externo aos elementos internos da economia não se esgotam analiticamente como mera variação refratária de fora para dentro. Aqui o capital

² O pressuposto de conservação da valorização do capital por meio da expansão exterior à sua origem, Karl Marx, *O Capital*: para crítica da economia política. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, Livro I, 1980, p.688, colocou em termos precisos: “a concorrência impõe a cada capitalista as leis imanentes do modo de produção capitalista como leis coercitivas externas. Compel-o a expandir continuamente seu capital, para conservá-lo, e só assim pode expandi-lo por meio da acumulação progressiva”. Esse trânsito do externo para certos espaços internos de destino, com vistas a assegurar a taxa de acumulação, em que o capital é exportado não apenas por sua esfera comercial, mas como relação social definida por uma célula produtiva derivada da relação matriz-filial, teve origem no século XIX, sendo debatida por vários autores como HOBSON, J. *Imperialism, a study*. London: Georg & Unwin, 1968, HILFERDING, R. *O Capital financeiro*. São Paulo: Abril Cultural, 1983, LUXEMBURGO, R. *A acumulação do Capital: contribuição ao estudo econômico do imperialismo*. São Paulo: Abril Cultural, 1985, BUKHARIN, N. *O Imperialismo e a economia mundial*. Rio de Janeiro: Editora, Melso, s/d. e LENIN, V. “Imperialismo: fase superior do capitalismo” In: *Obras escolhidas*. São Paulo: Alfa-Omega, 1979. Substanciais sínteses desse debate podem ser encontradas em MARIUTTI, E. *Colonialismo, imperialismo e o desenvolvimento econômico europeu*. Campinas: 2003. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas e SILVA, L. O. “O Imperialismo na Época da Globalização” In: BOITO Jr. A. et. al. (Org.). *Marxismo e Ciências Humanas*. 1. ed. Campinas/São Paulo: XAMÃ/FAPESP/CEMARX, v.1, 2003.

³ Pautamo-nos pelas seguintes obras: PRADO Jr., C. *Esboços dos fundamentos da teoria econômica*. 4.ed. São Paulo, Brasiliense, 1966, PRADO Jr., C. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1970 e PRADO Jr., C. *A Revolução brasileira*. 7.ed. São Paulo: Brasiliense, 1999.

⁴ Em síntese, definimos um padrão de acumulação como um arranjo entre determinado regime monetário internacional, as regras para a circulação de bens e capitais e uma política condizente com os interesses da potência hegemônica. Uma abordagem sobre o comportamento dos diferentes padrões de acumulação entre a Segunda Guerra Mundial e os anos 90 do século XX pode ser vista em LIMA FILHO, P. A. “A Emergência do novo capital” In: DOWBOR, L. et. al. (Orgs.) *Desafios da globalização*. São Paulo: Vozes, 1998.

⁵ Sobre o conceito de industrialização pesada ver João Manuel Cardoso de Mello em *O Capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*. 10.ed. Campinas-SP: Unicamp-IE, 1998.

internacional se articula à realidade e ao tempo histórico de nossa formação para, a partir daí, apresentar determinada fase de internacionalização.

A sistemática não se configura, portanto, numa imposição reflexa do externo ao interno de maneira predeterminada, mas naquilo que Florestan Fernandes denominou politização do espaço econômico nacional, em que a internacionalização é absorvida a partir de uma plataforma política preexistente, com certo nível de negociação ao ritmo da modernização a ser internalizada e pautada localmente por reformas estatais que ajustam os interesses oligopolistas internacionais à extensa gama de negócios das burguesias locais⁶. A correlação de forças entre tais interesses será então o resultado de um processo de conquista, contendo avanços e retrocessos, aos quais moldam determinada etapa do desenvolvimento econômico interno. Nesse padrão dependente, com um sentido traçado pela subordinação do interno ao externo, utilizaremos como orientação, para entender a relação da particularidade econômica brasileira com o imperialismo, a categoria de “dupla articulação” de Florestan. Esta se constitui externamente por uma “dominação imperialista”, que se alia internamente no espaço econômico brasileiro às contradições nascentes da própria formação e da perpetuação de nosso capitalismo dependente circunscrito a “um desenvolvimento desigual interno”⁷.

⁶ O tratamento das temporalidades externa e interna para decifrar o estágio do capitalismo dependente brasileiro do Governo Kubitschek à ditadura militar, Florestan Fernandes, *A Revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. 5.ed. São Paulo: Global, 2006, pp. 299-6, mostrou da seguinte forma: “De um lado, a ‘decisão externa’ de converter o Brasil numa economia monopolista dependente repousa em dois fatores diversos: a disposição das economias centrais e da comunidade internacional de negócios de alocar no Brasil um volume de recursos suficiente para deslocar os rumos da revolução econômica em processo; e no deslocamento empresarial envolvido por essa disposição, que iria implantar dentro do país o esquema de organização e de crescimento econômicos intrínsecos à grande corporação. De outro lado, a ‘decisão interna’ de levar a cabo a referida transformação capitalista, tão temida por muitos povos de economia competitiva dependente e subdesenvolvida. (...) A ‘decisão interna’ de permitir e, mais que isso, de facilitar e de acelerar a irrupção do capitalismo monopolista, como uma transição estrutural e histórica, não possui o mesmo peso econômico que os fatores anteriores. No entanto, ela é central. Na sua ausência, as grandes corporações não contariam com espaço econômico e político para ir tão longe. O que quer dizer que continuariam indefinidamente presas à operação de controles econômicos segmentares, intrínsecos à sua participação na vida econômica do país (o que não as impediria de retirar o melhor quinhão do crescimento econômico interno). (...) A base da ‘decisão interna’ não é somente econômica. Ela repousa numa complexa motivação psicossocial e política que, infelizmente, não pode ser analisada aqui. Basta que se diga que ela envolve duas ilusões principais: 1) que a transição descrita tornaria possível resolver, através do capitalismo e dentro da ordem, os problemas econômicos, sociais e políticos herdados do período neocolonial ou que surgiram e se agravaram graças ao impasse criado pelo capitalismo competitivo dependente e pelo subdesenvolvimento; 2) que a depressão do poder econômico (com suas implicações políticas) da iniciativa privada interna e do Estado seria transitória, pois a transição descrita diluiria por si mesma, dentro de um prazo relativamente curto, tanto as desvantagens do desenvolvimento capitalista dependente quanto as desvantagens da brusca elevação da influência estrangeira”.

⁷ Plínio Soares de Arruda Sampaio Jr., *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente em Caio Prado, Florestan Fernandes e Celso Furtado*. Petrópolis: Vozes, 1999a., p.152, expôs este dilema do nosso capitalismo dependente problematizado por Florestan nos seguintes termos: “O limite da divergência entre estes dois pólos é determinado por um critério político bem definido. O ritmo e a intensidade do processo de incorporação e universalização das transformações capitalistas devem estar subordinados ao objetivo maior de preservação do monopólio da força política das classes dominantes. Nem poderia ser diferente, pois esse é o único meio de que as burguesias dependentes dispõem para manter um mínimo de controle sobre um tempo histórico que, na realidade, não conseguem dirigir. Por isso, o desenvolvimento dependente assume a forma de um processo de ‘modernização do arcaico’ e de ‘arcaização do moderno’. Tal processo é calibrado em função de uma lógica política que se pauta por dois objetivos básicos: reproduzir a assimetria na correlação de forças que impede a emergência dos pobres como atores políticos; e evitar que as disputas faccionais em tomo do ritmo da modernização coloquem em risco a unidade monolítica das classes dominantes, ameaçando seu controle absoluto sobre os centros internos de decisão”.

Desse modo, temos na economia periférica um desenvolvimento induzido por uma dinâmica mais geral de difusão das estruturas econômicas centrais, que é absorvida por meio de um trajeto dimensionado por certas decisões políticas do Estado brasileiro. O raio de ação do poder estatal tem, entretanto, sérias limitações para definir os rumos da acumulação capitalista, dada a natureza dependente e subdesenvolvida. Nessa “dupla articulação” (externa e interna), o parâmetro configura-se politicamente, estabelecendo uma margem de manobra dos centros de poder em que é fruto não necessariamente de uma autonomia nacional dotada dos meios e fins para fazer avançar o desenvolvimento econômico em seu sentido *lato*, mas apenas em dosar o ritmo e a intensidade das transformações estruturais encarnadas pelos condicionantes externos do capitalismo oligopolista. Muita das vezes, o acesso aos níveis modernos das estruturas produtivas derivadas do centro capitalista é compatibilizado internamente com uma base social atrasada e arcaizante que não condiz com os valores universais das revoluções burguesas de capitalismo originários; países capitalistas que são ao mesmo tempo os principais emissores do fluxo do capital internacional à periferia. No limite, a aliança entre o imperialismo e a revolução burguesa atrasada no Brasil, que tem como origem a nossa formação colonial, longe de proporcionar um salto qualitativo para a superação do subdesenvolvimento, pode amplificar a segregação social e solapar as bases internas que sustentam a unidade nacional⁸.

Partindo desses pressupostos, observamos um condicionante externo definido pelo capital internacional que interfere e modifica o rumo da formação econômica brasileira entre 1951 e 1992. Ao relacionar-se com os capitais internos e o próprio Estado, o capital internacional, principalmente na forma de investimentos diretos, condiciona uma dinâmica interna a esse bloco de capitais de que ele fará parte e que denominamos complexo multinacional⁹. Imprimindo um movimento orientado pelos interesses privados, tal complexo subjuga os interesses públicos ao seu ritmo e ao seu compasso. Ainda que o impulso desse modo de internacionalização possa ser estabelecido até certo ponto por certos condicionantes internos, sua razão de ser está assentada essencialmente no horizonte de valorização do capital em escala mundial.

Em última instância, o padrão de acumulação capitalista como um todo imprime os limites e as possibilidades desse complexo multinacional, embora se constituam e se

⁸ SAMPAIO Jr., *op. cit.*, 1999a.

⁹ Conceito que utilizaremos recorrentemente com base na interpretação do processo histórico a partir dos blocos de poder expostos por Florestan Fernandes, *op. cit.*, 2006 e em *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975, na economia brasileira. A partir de Florestan Fernandes, a síntese metodológica, que concebe essas frações de classes internas (empresários, Estado, militares e classe média) unidas e subordinadas em torno de um complexo que tem seu sentido definido pelo capital internacional, foi realizada por DREIFUSS, R. *1964: A Conquista do Estado* – ação política, poder e golpe de classe. Petrópolis: Vozes, 1981 e DREIFUSS, R. *A Internacional capitalista: estratégia e táticas do empresariado transnacional (1918-1986)*. Rio de Janeiro: Editora Espaço e Tempo, 1986.

desenvolvam em alguma medida por meio de características locais. Perseguindo uma valorização eminentemente monetária, o padrão de acumulação capitalista está sempre sujeito à mudança, que significa uma busca de maior mobilidade e permeabilidade entre as fronteiras nacionais. Uma economia altamente internacionalizada e periférica como a brasileira, cujas fragilidades tecnológicas e financeiras impedem que a discricionariedade pública se estabeleça em termos plenos, estará sempre sujeita a modificar seu padrão de desenvolvimento tão logo o próprio padrão de acumulação capitalista se altere. Os nexos que se estabelecem entre o centro e a periferia não são constituídos somente pelos fluxos de capitais forâneos em si, mas por esse mesmo complexo multinacional cuja dinâmica delimitada internamente move-se pela necessidade de valorização externa desses mesmos fluxos. Ou seja, a conexão que o capital internacional impõe se materializa entre a geração de valor nos espaços internos dominados por ele, mas com a necessidade de que esse mesmo valor sempre se realize em sua origem, daí a obrigatoriedade de os países subdesenvolvidos reservarem moedas conversíveis por meio de saldos comerciais e empréstimos externos, de modo a permitirem que jamais se interrompa tal vínculo de valorização.

O controle do processo está submetido ao elemento externo, uma vez que, ao transitar de um padrão de acumulação ao outro, o capital internacional influi na própria relação interna dos blocos de capitais de que ele faz parte e que articula periféricamente. Contudo, se numa primeira fase era possível sujeitar-se a tal valorização externa – garantindo minimamente o avanço na implantação das forças produtivas mediante um regime centralizado de acumulação que tinha como ator estratégico o Estado –, depois de determinado momento intermediário, marcado por crise de acumulação, abriu-se uma nova fase de internacionalização cujo processo de valorização não passa mais por um tipo de industrialização que buscava o adensamento das cadeias produtivas¹⁰. Identificada por uma internacionalização eminentemente financeira, que impõe ao poder político uma neutralização na capacidade de impor políticas macroeconômicas próprias ou mesmo de atuar na esfera produtiva, tal fase não nasce dela mesma, mas é o resultado do profundo e contínuo percurso de subordinação da economia brasileira à lógica privada; percurso que se arrasta por várias décadas. Constituído pelo menos desde o início da industrialização pesada, esse tipo de submissão tem como denominador comum a acumulação do complexo multinacional.

¹⁰ Por regime central de acumulação entendemos um estágio de expansão do capital internacional, sobretudo durante as duas primeiras décadas após a Segunda Guerra Mundial – período em que se associou ao mercado interno de destino –, sendo possível estabelecer certa articulação do espaço econômico nacional definido pela sua fronteira geográfica com a concorrência intercapitalista em escala mundial – como foi o caso do processo de industrialização latino-americano nos anos 50 e 60. Essa reflexão está ancorada na análise de REICH, R. B. *O Trabalho das nações: preparando-nos para o capitalismo do século 21*. São Paulo: Educator, 1994.

Assumindo tais perspectivas, nossa tese defende que, à medida que a internacionalização avançou por diversas etapas, a potencialidade de o país comandar um processo de industrialização por seus próprios meios, e com vistas à emancipação de sua condição subdesenvolvida, igualmente enfraqueceu-se. Ao subordinar-se gradativamente à arte de conquista do capital internacional, a economia brasileira viu reduzir-se sua própria capacidade de mover a industrialização de modo a completar a implantação das forças produtivas. O resultado é uma economia nacional portadora de uma indústria relativamente complexa, mas que sucumbiu paulatinamente à vulnerabilidade e à incerteza estrutural emanadas pela valorização do capital internacional.

Para levar adiante a hipótese aqui defendida é essencial desdobrar a investigação em três planos de análise. Numa primeira abordagem, será necessário investigar qual o papel do IDE dentro da evolução de certos padrões de acumulação capitalista como um todo, e as razões que explicam sua busca de valorização em espaços econômicos periféricos, essencialmente o caso latino-americano. Realizada essa etapa, nosso trabalho mostrará como esse fenômeno interfere na formação do capitalismo brasileiro, sendo ele próprio redefinido pelo agente externo, mas também permite originar determinadas fases de internacionalização a partir da particularidade da industrialização nacional. Por último, torna-se imperioso observar como se organiza o marco institucional de controle ao capital internacional, enfatizando, em particular, como se estabelecem suas continuidades e rupturas em diversos níveis de discricionariedade do Estado brasileiro.

Começando pelo Capítulo I, sobre o condicionante externo, nosso objetivo será entender a transição dos padrões de acumulação capitalista como um todo entre o pós-guerra e a atualidade, de maneira a esboçar a relação entre os Estados hegemônicos e o movimento de expansão das suas empresas multinacionais por meio do IDE, em cada fase de internacionalização. Ademais, nos interessa saber como dessa esfera global resultou um processo de descentralização de IDE para a periferia, em particular à América Latina entre os anos 50 e o início dos 90.

À medida que a internacionalização do capital avançou, a fase de mundialização financeira que se originou desse contexto modificou a articulação do IDE com os espaços econômicos periféricos¹¹. Tal mudança ocasionou o fim de um tipo de valorização do capital internacional que, ao assumir o regime central de acumulação, permitia o aprofundamento da industrialização pesada na América Latina. Com o início desse período, tal horizonte foi

¹¹ Partimos do conceito de mundialização financeira a partir da análise de François Chesnais, particularmente no “prefácio à edição brasileira” de 1998 e na “introdução geral” do livro que ele coordena chamado *A Mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.

abandonado pelas empresas multinacionais, visto que a maior mobilidade e rapidez de retorno nos seus fluxos de capitais fizeram emergir certas inovações técnico-financeiras em seus núcleos endógenos. Daí em diante, a América Latina, se quisesse dispor de novos ciclos de investimentos externos, teria que permitir maior permeabilidade em suas fronteiras nacionais, assumindo uma regionalização econômica de caráter aberto e globalizado, para qual a valorização externa do capital internacional não seria um resultado do crescente encadeamento produtivo da indústria.

Realizada essa etapa, passamos à especificidade da economia brasileira e mostramos, no Capítulo II, como a dimensão externa do capital internacional se manifesta conforme a singularidade interna da sua industrialização. Ao delimitarmos as fases de internacionalização brasileira, conforme o fluxo e o tipo de IDE para cada período, nossa preocupação é indicar como a tentativa de criar uma hegemonia pública sobre os interesses de acumulação ampliada do capital não teve força para consolidar-se. Para esse fim, é essencial mostrar a junção entre capitais em torno de um processo de internacionalização, tendo como articulador essencial de interesses o capital internacional.

O aumento do poder interno do agrupamento que denominamos complexo multinacional, diante de um Estado que concebia o planejamento econômico em termos mais horizontais (de sociedade) que verticais (de hierarquização), impôs uma dinâmica privada que ia exigindo sucessivas mudanças internas e maior autonomia, conforme o próprio padrão de acumulação como um todo se transformava. Com o nascimento do novo padrão de acumulação no sistema capitalista a partir da década de 70, esse complexo multinacional passou a impor ao tecido econômico brasileiro uma crescente necessidade de modificar as estruturas econômicas herdadas do desenvolvimentismo. Se antes a internacionalização brasileira se organizava em termos de um regime centralizado de acumulação no qual o Estado, mesmo que limitado em seu planejamento, atuava de maneira ativa no processo de industrialização pesada, agora a valorização externa do capital internacional, que responde em grande parte pelas ambições de acumulação do complexo multinacional, deixou de ter como parâmetro a implantação das forças produtivas.

Realizada a exposição do papel do IDE nos diversos padrões de acumulação capitalista como um todo, bem como seu movimento no desenvolvimento econômico brasileiro a partir da diferenciação de cada fase de internacionalização, chega a hora de entender o papel do Estado nesse processo. A despeito da natureza contraditória, ambígua e oscilante do regime institucional, buscamos no Capítulo III, imputar-lhe um sentido, de modo a servir como um recurso analítico

para entender as continuidades e rupturas do aparato regulatório brasileiro destinado a disciplinar o capital internacional.

Ao privilegiarmos quatro momentos representativos desse amplo conjunto de instrumentos jurídicos que surgiram e transformaram-se entre todas essas décadas em estudo, nossa hipótese é a de que a Instrução 113 (1955) simbolizou, de fato, uma ruptura no padrão de desenvolvimento brasileiro em relação ao capital internacional, ainda que carregasse aspectos da legislação anterior. Tal como exposto nos dois primeiros capítulos, aqui também mostramos como daí em diante se estabeleceu entre o poder público e o interesse privado uma relação horizontal para o avanço da industrialização brasileira, cuja dinâmica do capital internacional, bem superior aos outros blocos de capitais e frações de classe, sobrepôs uma autonomia crescente. Essa composição emana do próprio comportamento daquilo que chamamos de complexo multinacional, o qual, em permanente sintonia com o padrão de acumulação capitalista – embora tenha momentaneamente sido contrariado em seus interesses diante da Lei de Remessas de Lucro (1962) –, não teve dificuldades de impor sua agenda a partir do Golpe de 64, que permitiu sua conexão ao financiamento internacional.

A partir desse desenvolvimento capitalista sacramentado pela ditadura militar – mesmo que contraditoriamente tenha se estabelecido um marco institucional protecionista, sobretudo setorial, em favor da evolução da indústria pesada –, o complexo multinacional pressionou por um processo de crescente liberalização, em consonância com as próprias vicissitudes do novo estágio de acumulação do capital, que ia se constituindo por meio da mundialização financeira. Nesse contexto, a Constituição de 1988 apenas resguardaria uma linha, cada vez mais tênue, do regime institucional destinado a impor via Estado alguma discricionariedade ao capital internacional. A evidência disso ficou bem clara com as medidas tomadas nos anos 90, que tiveram por objetivo desmontar o que ainda restava de controle institucional desenvolvido desde os anos 30.

Capítulo I

Padrões de Acumulação Capitalista e a Internacionalização Periférica

“Temos que interrogar-nos se os povos da periferia vão desempenhar um papel central na construção da própria história, ou se permanecerão como espectadores enquanto o processo de transnacionalização define o lugar que a cada um cabe ocupar na imensa engrenagem que promete ser a economia globalizada do futuro”.

Celso Furtado

1. Introdução

O objetivo deste capítulo é entender os condicionantes externos que sustentam a dinâmica geral do investimento direto estrangeiro (IDE) e suas características, do pós-guerra até o início dos anos 90. Em última instância, interessa-nos saber como se originou, a partir desse contexto global, o interesse pela descentralização de investimentos produtivos internacionais à periferia, em particular o caso latino-americano.

Para tanto, em primeiro lugar investigaremos os padrões de acumulação constituídos a partir do pós-guerra e moldados conforme os interesses econômicos dos EUA. Depois, mostraremos o processo de internacionalização de capitais, destacando o movimento das empresas multinacionais por meio do IDE iniciado pela corporação norte-americana e seguido por suas rivais. Esse item está dividido em três momentos históricos: internacionalização produtiva; crise e transição; e internacionalização financeira. Em segundo lugar, observaremos como a internacionalização de capitais realizada no centro capitalista se desdobrou para a periferia. Assim, mostraremos os influxos do IDE em países subdesenvolvidos, em particular na América Latina, dividindo-se da seguinte forma: a internacionalização durante a industrialização pesada; a maturação e financeirização do oligopólio internacional; e a contração dos investimentos internacionais e a crise.

2. Padrões de Acumulação Capitalista no Centro e a Mundialização do Capital

Três fases delimitam a internacionalização do capital ao longo do período¹². Sumariamente, a fase de internacionalização produtiva iniciou-se no final da Segunda Guerra e seguiu até o início dos anos 60, quando o IDE, sobretudo de origem norte-americana, internacionalizou os mercados internos¹³. Aqui houve uma ampliação dos padrões de produção e de consumo norte-americanos, protagonizada pela corporação originária dos EUA, que difundiu novos processos empresariais nos países da Europa Ocidental que estavam reconstruindo suas economias, ao mesmo tempo em que firmou uma dimensão política, ao garantir o espaço de sociabilidade capitalista ante o risco do avanço soviético nas franjas do sistema¹⁴. Para isso, foi necessário criar mecanismos multilaterais para certa conduta econômica internacional, tendo como planejador central o poder estatal dos EUA¹⁵.

A próxima etapa, da segunda metade dos anos 60 ao final dos anos 70, é chamada de fase de crise e transição, em virtude de o capital estar se reestruturando em uma nova base produtiva e restaurando sua dimensão financeira (controlada e restringida desde a Crise de 1929), de modo a definir, na fase posterior, um tipo de acumulação assentado essencialmente na internacionalização financeira. Com a conclusão da descentralização produtiva dos mercados capitalistas e a deflagração de uma crise de sobreinvestimento, as mudanças tecno-financeiras que daí se originam alteram a forma e o modo de inserção internacional do capital. A confrontação competitiva no espaço oligopólico internacional até então dominado pela corporação norte-americana, a exaustão do sistema monetário pautado por reservas metálicas, bem como a crise estrutural capitalista que culmina em crise da matriz energética mundial, provocaram um questionamento da hegemonia dos EUA¹⁶.

A terceira fase, chamada de internacionalização financeira, consolidou-se nos anos 80 e ingressou nos anos 90 mantendo seus traços essenciais até a atualidade. A dimensão financeira do

¹² A divisão do período se orienta pelas seguintes referências: ANDREFF, W. *Multinacionais globais*. Bauru – SP: EDUSC, 2000; CHESNAIS, F. *A Mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996; MICHALET, C. A. *O Capitalismo mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

¹³ O conceito de internacionalização dos mercados internos pode ser compreendido a partir de HYMER, S. *The International operations of national firms: a study in direct foreign investment*. MIT – Cambridge: Thesis of Doctored, 1960 e HYMER, S. H. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro: Graal, 1978.

¹⁴ Para esta questão ver BELLUZZO, L. G. M. “O Declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados ‘globalizados’”. *Economia e Sociedade*, n.4, pp.11-20, jun., 1995 e GILPIN, R. *U.S. Power and the multinational corporation: the political economy of foreign direct investment*. New York: Basic Books, 1975.

¹⁵ PANITCH, L. e GINDIN, S. “Capitalismo global e império norte-americano”. In: PANITCH, L. e LEYS, C. *Socialist Register 2004: O novo desafio imperial*. Buenos Aires: CLACSO, 2006.

¹⁶ O contexto dessa crise explicado a partir da revisão do sistema monetário internacional pode ser conferido em EICHENGREEN, B. *A Globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional*. São Paulo: Ed. 34, 2000.

capital estabelece então uma dominância crescente em relação à dimensão produtiva, em que as transformações iniciadas na fase anterior lhe possibilitam recentralizar o capital como um todo, impondo também uma mudança nas estratégias de acumulação das empresas multinacionais instaladas na periferia¹⁷. A partir dessa reestruturação técnico-financeira e do rearranjo centralizador de capitais nos países desenvolvidos, impôs-se um novo padrão de acumulação. Os EUA também conseguiram restaurar sua hegemonia ao impor, pelo “dólar flexível”, a denominação da riqueza mundial conforme o financiamento de seus déficits¹⁸. Ademais, longe de o IDE criar novas plataformas produtivas, ou manter seu habitual fluxo para a periferia, nessa fase, sua função foi a de efetivar a redistribuição de capitais em favor da centralização mediante fusões e aquisições (F&As), e consolidar as posições oligopólicas no centro do sistema.

2.1 Internacionalização Produtiva

O padrão de acumulação que se desenvolveu após a Segunda Guerra Mundial se constituiu na relação entre o planejamento estatal e a expansão da grande empresa norte-americana. Decorridas décadas de paralisação da circulação de bens e capitais, motivada pela grande depressão, e a devastação das estruturas produtivas das economias centrais, cujos desdobramentos fizeram erigir uma crítica ao liberalismo desregulado, os EUA se colocaram como *hegemon* no sistema capitalista, sem oposição das outras economias ocidentais. O IDE norte-americano, além de reconstruir as economias destruídas pela Guerra, exportou um tipo de internacionalização que deu maior organicidade ao capitalismo, assim como facilitou a difusão de um projeto americano de influência global por outros Estados associados a ele¹⁹. Para tanto, fez-se necessário criar uma institucionalidade multilateral que permitisse realizar – graças à regulação monetária, comercial e política – tal hegemonia²⁰. Bretton Woods representou parte desse projeto de hegemonia norte-americana, que teve como um dos objetivos centrais o ajuste das condições econômicas nacionais para o livre trânsito de capitais, pavimentando por meio de

¹⁷ BRAGA, J. C. S. *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo*. Campinas: Unicamp – IE, 2000.

¹⁸ Sobre a natureza desse novo sistema monetário e suas características qualitativas ver BELLUZZO, *op. cit.*, 1995; PANITCH e GINDIN, *op. cit.*, 2006; SERRANO, F. “Relações de poder e a política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao padrão dólar flexível” In: FIORI, J. L. (Org.) *O Poder americano*. Petrópolis: Editora Vozes, 2004; TAVARES, M. C. “A Retomada da hegemonia norte-americana” In: TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (Orgs) *Poder e dinheiro: uma economia política da Globalização*. 3.ed. Petrópolis: Editora Vozes, 1997; TAVARES, M. C. e BELLUZZO, L. G. M. “A Mundialização do capital e a expansão do poder americano” In: FIORI, J. L. (Org.) *O Poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.

¹⁹ PANITCH e GINDIN, *op. cit.*, 2006.

²⁰ Para entender a construção dessa institucionalidade e seus impactos ver BANDEIRA, M. *Presença dos Estados Unidos no Brasil (dois séculos de história)*. 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978; BLOCK, F. *Las Orígenes del desorden económico internacional*. México: Fondo de Cultura, 1987; EICHENGREEN, *op. cit.*, 2000.

instrumentos financeiros internacionais o acesso dos mercados potenciais para a riqueza mundial²¹.

O IDE foi primordial para desobstruir os limites à construção dessa ordem manejada por Washington. Senão vejamos. A liberalização do comércio e de capitais, ainda que tivesse passado por uma ampla discussão interna nos EUA e com a oposição dos setores “isolacionistas”, criou critérios de não discriminação, reciprocidade e princípio da nação mais favorecida sintetizados no GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*). Essa estratégia, porém, teve que ser reavaliada, uma vez que as frágeis condições que apresentavam as economias européia e japonesa exigiam um pragmatismo maior dos EUA na manutenção da ordem capitalista nessas regiões. O problema da “escassez de dólares” (*dollar gap*) para reativar a circulação de capitais e mercadorias fez com que fossem desrespeitadas as principais pautas de conduta do GATT²². Tais restrições significavam que a salvaguarda do sistema dependeria da solidariedade do *hegemon* com o desenvolvimento dos Estados nacionais das principais potências capitalistas que, por sua vez, ao reconstruírem suas forças produtivas internas, garantiriam a expansão de todo o padrão de acumulação. O Plano Marshall se constituiu em uma expressiva destinação de recursos líquidos norte-americanos para tal fim, tendo como contrapartida a penetração da corporação americana, sobretudo, do setor de bens de consumo na Europa Ocidental, atrelando-se aos setores de bens de capital europeus, principalmente alemães²³. No Japão, tendo em vista a controversa posição no continente asiático animada pela proximidade soviética, mais uma vez os EUA se valeram do seu pragmatismo, permitindo que a economia japonesa se desenvolvesse por seus próprios meios, sem IDE norte-americano, mas com forte injeção de liquidez e agressivas discriminações contra as importações de produtos americanos.

Uma vez recuperadas as forças produtivas européias, as estratégias de suas empresas seguiram o caminho norte-americano, exportando plataformas de produção para a periferia e, no final dos anos 70, para os próprios EUA²⁴. Esse movimento trouxe o fortalecimento das empresas multinacionais européias, que agora impunham ao rival uma superioridade tecnológica e

²¹ TEXEIRA, A. *O Movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra*. Rio de Janeiro: 1983. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia Industrial – Universidade Federal do Rio de Janeiro.

²² GILPIN, *op. cit.*, 1975.

²³ Para uma análise apurada e crítica sobre o Plano Marshall ver BLOCK, *op. cit.*, 1987

²⁴ COUTINHO, L. G., e BELLUZZO, L. G. M. “Estado, sistema financeiro e forma de manifestação da crise: 1929-1974” In: (Orgs.) BELLUZZO, L. G. M. e COUTINHO, R. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 4.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1998; HYMER, S. H. y ROWTHORN, R. “Corporaciones multinacionales y oligopolio internacional: el desafio no americano” In: TESTA, V. *Empresas multinacionales e imperialismo*. Bueno Aires: Siglo XXI, 1973; RODAN, P. N. R. “Os Investimentos multinacionais no âmbito da integração latino-americana” In: BANCO Interamericano de desenvolvimento *As Inversões multinacionais no desenvolvimento e integração da América Latina*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 1969.

administrativa²⁵. Tal recuperação esteve relacionada às próprias condições intrínsecas da concorrência oligopolística, mas concatenada ao processo de reorganização produtiva patrocinada por um planejamento estatal similar ao norte-americano²⁶.

Esse processo também ampliou a reprodução do capital para além do centro capitalista, onde parte da periferia foi atingida pela expansão da internacionalização produtiva. Como veremos adiante, a América Latina foi nessa fase a região escolhida no cálculo global oligopolista para o deslocamento de plantas produtivas originárias desse confronto entre a corporação americana e a empresa européia, no que seria identificado como o “desafio europeu”. Assim, os capitais produtivos transferidos à periferia ajudaram a completar o “subsistema afiliado”²⁷, caracterizado em economias subdesenvolvidas da seguinte forma: 1)- descentralização dos meios produtivos; 2)- padronização das condições de produção manufatureira, mantendo crescentemente centralizada a propriedade; 3)- ampliação das desigualdades inter e intra-setoriais na regiões de destino do IDE; 4)- surgimento de um novo estilo de dependência que se identificou por uma integração mundializada do capital; 5)- transações de insumos e de bens e capital que modificariam o intercâmbio comercial; 6)- centralização da produção tecnológica e das principais decisões estratégicas das multinacionais na origem do IDE.

2.2 Crise e Transição

Nesse momento histórico ocorreu uma forte mudança naquele arranjo inicial de Bretton Woods. Conseqüentemente, abriu-se um breve período de questionamento da própria hegemonia norte-americana, expresso em termos conjunturais pela perda de capacidade do dólar-ouro de servir como reserva internacional. Os EUA, ao contrário do robustecimento econômico europeu e japonês, amargaram nessa mesma época um forte déficit externo. Isso porque a transnacionalização do sistema oligopólico, impulsionada pela corporação norte-americana, forçou a própria economia dos EUA a ampliar seu grau de abertura comercial e de capitais, de forma a abrigar a expansão global do capital, ainda que para isso necessitasse passar por um crescente desequilíbrio em suas contas externas²⁸. Todavia, do mesmo modo que os EUA defenderam por meio de sua direção uma cooperação entre os Estados centrais capitalistas na fase

²⁵ COUTINHO, L. *The Internationalization of oligopoly capital*. Thesis of Doctored. Cornell University, Ithaca, 1975.

²⁶ A relação do Estado com a expansão oligopolista internacional, bem como a rivalidade intercapitalista foram examinados por HYMER y ROWTHORN, *op. cit.*, 1973, MAGDOFF, H. *A Era do imperialismo: a economia da política externa*. Porto: Portucalense Editora, 1972 e SERVAN-SHEREIBER, J. J. *O Desafio americano*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1968.

²⁷ Este conceito, desenvolvido por COUTINHO, L. “Mudanças recentes na divisão internacional do trabalho” *Contexto*, n.2, mar., 1977, utilizaremos ao decorrer de toda a tese.

²⁸ TAVARES e BELLUZZO, *op. cit.*, 2004.

anterior, observando a *posteriori*, com recuo privilegiado no tempo, o que notamos é que, embora houvesse um questionamento de sua hegemonia, a própria integração dos espaços nacionais exigida pela nova etapa de internacionalização do capital mostrou aos Estados centrais que a reafirmação do poder norte-americano daria melhor garantia aos objetivos de acumulação das corporações e do capital financeiro²⁹.

No âmbito das empresas multinacionais, é possível entender essa fase de transição da seguinte forma: uma vez constituídas mundialmente as plataformas produtivas, boa parte dos capitais começaram a fluir em direção aos países de origem, por meio de remessas de rendimentos de filiais às suas matrizes. A não destinação produtiva desses capitais canalizados no centro do sistema, aliada à exportação de liquidez proveniente de regiões produtoras de petróleo, estabeleceu as condições ideais para que as grandes empresas estrangeiras tivessem maior autonomia no financiamento de capital de giro e a ampliação patrimonial por meio de especulação financeira³⁰. Os grandes grupos industriais, principalmente japoneses, alemães e filiais norte-americanas sediadas na Europa, dispoem de melhores condições de acesso ao capital financeiro que as empresas de menor porte, apresentaram grande fluxo de caixa, disponibilizado pela alta liquidez do que veio a ser chamado de “Euromercados”³¹. A crescente financeirização das multinacionais lhes deu maior flexibilidade e acessibilidade às formas de endividamento, reforçando o poder financeiro e a capacidade de lucratividade. Ademais, facilitou seus mecanismos internos para transferências de capitais, bem como a proteção contra a inflação e certas desvalorizações monetárias. Levou também as suas filiais, mesmo localizadas em territórios com situações macroeconômicas adversas, a conseguir participação em *holdings* de fundos altamente rentáveis, cujos ativos eram *hedgiados* em moedas conversíveis condizentes com a reprodução do capital, tornando-as relativamente autônomas em relação às políticas monetárias dos bancos centrais em que estavam sediadas³².

²⁹ *Idem, Ibidem.*

³⁰ CHESNAIS, F. “A Globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século”. *Economia e Sociedade*. Campinas: n.5, p.1-30, dez., 1995.

³¹ Nascida da própria transnacionalização dos bancos norte-americanos em resposta à tentativa frustrada dos EUA de controlar a saída de capitais líquidos, a financeirização deitou raízes nas praças *off-shores* criadas pelo sistema financeiro, que se dispuseram a fornecer capitais de giro às empresas multinacionais. A origem do Euromercado se deu nessa fase de transição, cujo entendimento passa pelo seguinte pressuposto: longe de a esfera produtiva do capital, expressa também pelo IDE, entrar em oposição à esfera financeira, houve um arranjo que conferiu ao capital, em sua condição oligopólica, uma dinâmica fortalecida e orientada pelo fácil acesso à liquidez. Para mais detalhes sobre tal contexto ver CHESNAIS, *op. cit.*, 1995, LIMA, M. L. L. M. P. *O Euromercado e a Expansão do Capital Financeiro Internacional*. Campinas: 1985. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas e SEFARTI, C. “O Papel ativo dos grupos predominantemente industriais na financeirização das políticas liberais” In: CHESNAIS, F. (Org.) *A Mundialização Financeira*. São Paulo: Xamã, 1998.

³² ALIBER, R. Z. “The Multinational enterprise in a multiple currency world” In: DUNNING, J., H *The Multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1971.

O avanço financeiro das empresas multinacionais, em contrapartida, também impôs limites à sua acumulação, visto que, quando a internacionalização produtiva maturou-se, surgiu uma considerável sobrelíquidez no sistema capitalista. A não realização produtiva desses recursos, oriundos em grande parte da internacionalização, sobreacumulou-se em forma de massa financeira que começaria a arbitrar rendimentos fictícios contra as economias nacionais. Esse fenômeno reforçou a tendência à centralização do capital, cuja reprodução improdutiva contraiu as taxas de investimento reais que, por sua vez, desaceleraram o crescimento econômico, levando a uma queda generalizada no fluxo de autofinanciamento. O resultado foi uma crise estrutural de acumulação capitalista³³, tendo no episódio de explosão dos preços do petróleo durante os anos 70 a evidência visível de um problema mais profundo, que iria induzir a recentralização de capitais e redefinir as bases técnicas-financeiras das empresas multinacionais. Mesmo assim, no que tange aos países subdesenvolvidos, as filiais aí instaladas adequaram-se a essa fase, usufruindo das facilidades para a captação de empréstimos externos, a fim de fortalecer o capital de giro, além de motivar o “*drive exportador*”³⁴. Veremos adiante, em particular, a experiência latino-americana.

2.3 Internacionalização Financeira

A crescente dominância financeira sobre a esfera produtiva do capital decorrente do contexto de expansão do Euromercado significou o surgimento de uma nova fase de internacionalização³⁵. O processo foi deflagrado pelo forte aumento na taxa de juros estadunidenses e por sua sobrevalorização cambial, cuja política econômica fez com que nos anos 80 o capital financeiro, até então anarquicamente distribuído em praças *off-shore*, reconhecesse em Nova York um porto relativamente seguro para ancorar suas expectativas globais³⁶. Daí em diante as flutuações na taxa de câmbio e juros praticados pelo FED estariam lastreados em dólar, levando o capital financeiro a buscar fixar-se, nos momentos de instabilidade, em títulos públicos norte-americanos negociados em *Wall Street*. A par desses fatos, a posição crescentemente deficitária norte-americana orientou uma redivisão internacional do trabalho baseada na

³³ Para uma análise sobre essa crise ver COUTINHO, *op. cit.*, 1977.

³⁴ CEPAL *Dos Estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*. Santiago de Chile: Nações Unidas, 1983; CRUZ, P. D. *Dívida externa e política econômica: a experiência brasileira nos anos 70*. 2.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1999; PEREIRA, J. E. C. *Financiamento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/73*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES (Relatório de Pesquisa nº 27), 1974; SOURROUILLE, J. V. *et al Inversiones extranjeras en América Latina: política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales*. Buenos Aires: ITAL/BID, 1984.

³⁵ Sobre a liberalização do arranjo macroeconômico e a subordinação da política econômica à financeirização do capital nessa fase ver MIRANDA, J. C. “Dinâmica financeira e política macroeconômica” In: TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (Orgs.) *Poder e dinheiro: uma economia política da Globalização*. 3.ed. Petrópolis: Editora Vozes, 1997.

³⁶ TAVARES, *op. cit.*, 1997.

importação de bens semimanufaturados e na atração de IDE em ritmo inigualável³⁷. O capital produtivo japonês se viu quase inteiramente voltado ao mercado interno norte-americano, e a pressão dos EUA para liberalizar a economia nipônica tornou-se a contrapartida dessa penetração nos anos 80. O arranjo guiado pelo Estado e os grandes conglomerados japoneses (*keiretsus*) foram desmontados, bem como as restrições à entrada de IDE que sempre barraram as corporações norte-americanas na fase de internacionalização produtiva dos anos 50. A Alemanha, por sua vez, embora até a metade dos 80 movesse grandes investimentos para os EUA, concentrou-se, ao final da década, na integração européia. A exceção dos IDEs intra-tríade ficou por conta do sudeste asiático no final da década de 80. Da metade dos anos 90 em diante, a China se tornaria igualmente um importante locus de atração de IDE, peça-chave, aliás, para exportação de manufaturados baratos aos EUA, e grande importadora de bens de capital dos países da ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*). Esse país, em virtude de suas imensas reservas em dólar, tornou-se o maior demandante de títulos da dívida pública americana, consolidando-se como principal zona de atração do capital produtivo norte-americano e dos outros países da periferia no momento atual.

Em termos da organização oligopolista, as empresas multinacionais intensificaram as inovações técnico-financeiras a fim de sustentarem as altas taxas de valorização do capital. Consequentemente, a forma de atuação dos oligopólios nos mercados externos passou por uma alteração estrutural, se comparada com as fases que vimos anteriormente. Até os anos 70 as empresas internacionais organizavam suas cadeias produtivas segundo uma estrutura fordista “multidivisional”³⁸. A ausência de melhores meios de integração para as várias plantas produtivas em diversos países fazia que as filiais desenvolvessem uma organização departamentalizada, sendo a matriz responsável pelo gerenciamento financeiro e de P&D³⁹. Com a crise dos anos 70, as multinacionais internalizaram inovações da microeletrônica e da telemática, possibilitando integrar suas cadeias produtivas, de forma a focarem a produção em “etapas mais nobres”, que lhes garantiram maior controle e rentabilidade⁴⁰. Por isso, terceirizaram as atividades não

³⁷ MEDEIROS, C. A. “A Economia política da internacionalização sob liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China” In: FIORI, J. L. (Org.) *Poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.

³⁸ Segundo CHANDLER, A. *Ensaio para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1998, tal estrutura se organizava da seguinte forma: 1)- uma “associação horizontal” que utilizava os mesmos processos para a fabricação de um mesmo produto para os mesmos mercados; 2)- “associação vertical”, em que mobilizavam várias unidades em etapas de produção distintas, desde a extração de matérias-primas até a montagem ou embalagem final das manufaturas; 3)- a expansão e a diversificação dos produtos.

³⁹ *Idem, Ibidem*.

⁴⁰ Para uma abordagem desse processo, ver LUPATINI, M. P. *As Transformações produtivas na indústria têxtil-vestuário e seus impactos sobre a distribuição territorial da produção e a divisão do trabalho industrial*. Campinas: 2004. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Geociências – Universidade Estadual de Campinas.

prioritárias, transferindo etapas menos estratégicas para empresas ou regiões em que a mão-de-obra fosse mais barata, ou o valor agregado menor⁴¹.

Por um lado, o redimensionamento na centralização de decisões implicou também modificações na relação das filiais com seu território de extração de valor. Se antes elas deslocavam sua estrutura produtiva de forma a fixarem suas plantas no espaço nacional, gerenciadas pela matriz com base em uma organização “multidoméstica”, agora, esta se tornou “global”, e a gestão centralizada, longe de ser uma coleção de plataformas domésticas, passa a subordinar diferentes cadeias produtivas, mesmo que não de sua propriedade a um comando central⁴². Assim, a reestruturação da empresa estrangeira teve como pressuposto uma relativa desvinculação dos nexos locais⁴³, objetivando constituir um sistema produtivo mundialmente integrado à matriz e cada vez menos entrosado às particularidades econômicas dos países hospedeiros⁴⁴. Noutras palavras, se nas fases anteriores a filial reproduzia-se como uma célula produtiva replicada de sua origem, aqui ela fragmentou-se em várias partes, distribuídas em diferentes destinos, para se integrarem em uma única rede corporativa⁴⁵.

Por outro lado, a utilização de novas tecnologias e a racionalização do subsistema afiliado, cujos processos terceirizaram e externalizaram vários ramos industriais menos estratégicos, concederam à empresa multinacional a capacidade de se concentrar mais nos circuitos eminentemente financeiros da corporação do que nos circuitos da produção. Com isso, os grupos multinacionais diversificaram rumo às finanças globalizadas, tornando-se operadores nos circuitos financeiros – tanto extra-empresa, no mercado cambial, quanto intra-empresa, via transferência líquida filial-filial e matriz-filial⁴⁶. Criaram também bancos anexados à própria estrutura organizacional da corporação, de modo que a direção financeira da *holding* passou a coordenar as transações de todas as esferas da empresa por uma lógica de acumulação fictícia⁴⁷. Essa financeirização, ao mesmo tempo em que influiu a esfera financeira das multinacionais,

⁴¹ *Idem, Ibidem*.

⁴² Os conceitos de “indústria multidoméstica” e “indústria global” são de PORTER, M. “Competition in global industries: a conceptual framework” In: PORTER, M. (Ed.) *Competition in global industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.

⁴³ FURTADO, J. *Globalização das Cadeias Produtivas no Brasil*. São Carlos: Editora Edufscar, 2003, v. 1.

⁴⁴ Márcio Lupatini, *op. cit.*, 2004, p.124, sintetizou os efeitos dessa redefinição nas cadeias produtivas das corporações internacionais da seguinte forma: “a grande empresa focaliza em certos ativos, sobretudo nos mais nobres (cada vez mais representados pelos ativos imateriais) e se despe de atividades menores e secundárias, muitas vezes do processo produtivo, mantendo internamente P&D, desenvolvimento de produto, *design*, comercialização e distribuição e aportes financeiros, sempre que estas atividades envolvam a valorização dos produtos e das cadeias de comercialização. Este processo chega, então, a um estágio de desenvolvimento superior e nele ocorre uma completa separação entre as atividades anteriores e posteriores à fabricação, mantidas internamente à grande empresa, e atividade produtiva que é externalizada, muitas vezes sob relações de subcontratação”.

⁴⁵ O conceito de “empresa-rede” foi explicado por François Chesnais, *op. cit.*, 1996.

⁴⁶ Ver Wladimir Andreff, *op. cit.*, 2000.

⁴⁷ Para maiores detalhes ver SCHERER, A. “As Raízes financeiras do investimento direto estrangeiro: notas sobre a experiência brasileira recente”. *Ensaios FEE*. Porto Alegre: V.20, n.2, p.81-128, 1999.

permitiu melhor gerenciamento das atividades produtivas, crescentemente parcelizadas e descentralizadas geograficamente. Adicionalmente, a reorganização produtiva e a financeirização forçaram as empresas, por meio de fusões e aquisições (F&A), a se livrar do problema de elevação dos custos fixos decorrentes da crescente inovação tecnológica (P&D), assim como as protegeu da incerteza e da instabilidade determinada pela queda global da demanda.

Além da financeirização das empresas multinacionais propriamente ditas, o que permitiu e deu sentido à centralização de capital movida pelas F&As foi a própria “financeirização do IDE”⁴⁸. A forma de organização em *holding*, comandada por um centro financeiro geralmente sediado em algum paraíso fiscal, submeteu a avaliação de investimentos industriais a critérios financeiros em que houve um encurtamento do tempo de maturação, determinado mais pela rapidez do deslocamento patrimonial, ou pela arbitragem dos retornos financeiros, que pela criação de capacidade produtiva nova⁴⁹. Em suma, longe de o IDE criar plataformas produtivas ou manter seu habitual fluxo para o subsistema afiliado, sua função nos anos 80 foi efetivar, através de investimentos cruzados intratríade (EUA, Europa Ocidental e Japão), a redistribuição de capitais em favor de uma recentralização que reestruturou e modificou certas posições oligopólicas no centro do sistema. De fato, ao estabelecer uma espécie de recuo nos influxos de

⁴⁸ A ênfase no modo de entender o IDE, para essa fase, foi fundamentada por André Scherer, *op. cit.*, 1999, p.82, nos seguintes termos: “a análise do investimento multinacional e a da finança internacional são geralmente realizadas de modo estanque, dificultando a percepção de que o aumento no fluxo do investimento direto estrangeiro (IDE), principal instrumento de internacionalização das atividades das empresas multinacionais, se encontra estreitamente relacionado ao novo papel desempenhado pela finança no contexto econômico internacional, a partir de sua liberalização. A despeito de mudanças significativas na forma assumida pelo IDE, com o aumento das fusões/aquisições e a participação das empresas multinacionais nos processos de privatização, a quase-totalidade os estudos sobre o tema tem, por base, uma visão unicamente produtiva das motivações do IDE (proximidade aos mercados consumidores, acesso às matérias-primas, racionalização da produção, internalização de mercados, etc.). Não tem sido devidamente considerado que o processo de decisão empresarial encontra-se, cada vez mais, submetido a uma lógica financeira, o que impõe uma outra natureza de exigências quanto à rentabilidade, ao prazo de maturação e à forma desses investimentos, atingindo, também (e, talvez, principalmente), os investimentos multinacionais. Essa omissão tem sua origem nas diferenças conceituais entre investimento direto estrangeiro e investimento externo de portfólio, o primeiro inteiramente guiado por questões produtivas, e o segundo, por questões financeiras”. De certo modo, a nova natureza do IDE também já tinha sido alertada por Jan A. Kregel, “Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia de políticas nacionais” *Economia e Sociedade*, v.7, pp. 29-49, dez., 1996, p.35, procurando desmistificar a superioridade do IDE em relação aos investimentos de portfólio da seguinte forma: “as definições oficiais do IDE nada têm a ver (...) com sua permanência ou mobilidade ou sua volatilidade. Na verdade, elas parecem ignorar a facilidade com que os investidores de países desenvolvidos assumem e abandonam o controle de companhias através de fusões e aquisições. Nos mercados financeiros atuais, as companhias parecem ter-se transformado em commodities negociadas diariamente em mercados de controle corporativo”.

⁴⁹ Segundo SCHERER, *op. cit.*, 1999, p.93, “os investimentos industriais, avaliados a partir de uma lógica financeira, passam, assim, a privilegiar a segurança e o lucro a curto prazo. As alternativas de investimento que se mostram incapazes de assegurar um patamar mínimo de rentabilidade, em um período de tempo considerado aceitável pelos financiadores, são normalmente descartadas, mesmo com a possibilidade de comprometimento da capacidade futura de crescimento da empresa, ou seja, constata-se a existência de uma relação inversa entre o período de maturação de um investimento e a probabilidade que esse tem de ser efetivamente financiado. Ao mesmo tempo, as altas taxas de juros reais e o fraco crescimento da demanda não induzem os grupos industriais aos investimentos em criação e/ou ampliação de capacidade produtiva. Resulta daí uma redução tanto na quantidade quanto na qualidade dos investimentos industriais realizados a partir dos anos 80. Quantitativamente, esses perdem sua atratividade frente aos altos rendimentos e ao pequeno risco das aplicações financeiras. Qualitativamente, os investimentos em pesquisa e treinamento - investimentos ditos intangíveis -, os quais comportam riscos de difícil avaliação monetária e contábil, são freqüentemente preteridos por aqueles capazes de gerar uma maior massa de recursos e em menor prazo de tempo, tanto nas cadeias de distribuição quanto no setor financeiro”.

capitais, especialmente para a América Latina, a nova natureza do IDE, exercida por sua relação com as finanças globais e a serviço da centralização do capital, também marginalizou as zonas periféricas de atração⁵⁰, gerando uma crise que fez seu aparelho desenvolvimentista se enfraquecer⁵¹. Contudo, embora a reestruturação técnico-financeira das multinacionais nos anos 80 passasse ao largo deste continente, nos anos 90, quando as condições econômicas internas dos países latino-americanos se ajustaram ao processo, os horizontes de reingresso do IDE se ampliaram. Isso ocorreu depois da renegociação da dívida, da abertura financeira e comercial e da estabilização monetária, abrindo as possibilidades, inclusive, para a entrada de novas filiais em setores inéditos⁵². Todavia, ao mostrar-se como protagonista das privatizações e desnacionalizações, o IDE, longe de vir à periferia para industrializar, como fez dos anos 50 aos 70, ele apenas prolongaria a fragmentação produtiva iniciada no centro⁵³.

3. Investimento Direto Estrangeiro na América Latina

Uma vez exposta a evolução dos padrões de acumulação, e descrito o movimento geral das empresas multinacionais e suas reestruturações técnico-financeiras, será ainda necessário entendermos, neste capítulo, como os fluxos de investimentos externos atingiram a periferia, em particular a América Latina⁵⁴. Este item está dividido em três partes, procurando adequar as fases de internacionalização do capital à especificidade da industrialização latino-americana. A interpretação se aproximará da experiência brasileira – por ser o Brasil o país da região que apresentou maior grau de internacionalização no decorrer do período –, assim como se orientará pelas seguintes questões: 1)- o que entra de IDE e como afluí; 2)- suas condições para o ingresso; 3)- onde entra; 4)- a interação filial-matriz; 5)- o nexó entre o capital internacional e o espaço econômico nacional de destino.

⁵⁰ MORTMORE, M. “Las Transnacionales y la industria en los países en desarrollo”. *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, n.51, dic., 1993.

⁵¹ SALAMA, P. “A Financeirização excludente: as lições das economias latino-americanas” In: CHESNAIS, F. (Org.) *A Mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.

⁵² CHENNAIS, *op. cit.*, 1995.

⁵³ Para o caso brasileiro ver LAPLANE, M. F. e SARTI, F. “Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90”. *Economia e Sociedade*. Campinas, n.8, pp.143-181, dez., 1997 e LAPLANE, M. F. e SARTI, F. “Novo ciclo de investimentos e especialização produtiva”. In: VELLOSO, J. P. R. (Org.) *O Brasil e o mundo no limiar do novo século*. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1998.

⁵⁴ Para uma análise sobre o papel do IDE na América Latina, enfocando particularmente o Brasil conforme os pressupostos da CEPAL e a crítica a eles próprios ver RODRIGUES, F. H. L. *Investimento direto estrangeiro e empresas transnacionais no Brasil: reflexões dos pensadores da CEPAL (perspectiva histórica do pós-guerra ao início do século XXI)*. Campinas: 2006. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

3.1 Internacionalização durante a Industrialização Pesada

A padronização dos modelos produtivos e de consumo por meio do IDE norte-americano e a recuperação econômica das outras economias centrais tiveram seus reflexos também na periferia a partir da segunda metade dos anos 50. A internacionalização dos mercados internos dos países em desenvolvimento foi realizada tanto por corporações americanas quanto por empresas européias. Nessa fase, dentre as regiões em desenvolvimento escolhidas (Ásia, África e Oriente Médio), a América Latina ocupou quase 75% do destino do IDE, como podemos observar na Tabela 1 – em 1967, seu estoque já ultrapassava os 18 bilhões de dólares. Essa descentralização produtiva, que manteve centralizados os controles financeiros e tecnológicos teve na América Latina uma particularidade. Embora o predomínio do IDE norte-americano fosse quantitativamente superior, como mostra a Tabela 1, resultado de sua penetração no continente desde o limiar do século XX, o caráter setorial de seu influxo revela aspectos qualitativos.

A maior parte de sua penetração estava atrelada a setores de exploração em recursos naturais, uma vez que os produtos manufaturados americanos muitas vezes eram apenas montados e depois comercializados na América Latina, sem serem produzidos internamente (em regime CKD – *Completely Knocked Down*). Neste ponto, a vinda dos capitais europeus para criar plataformas de produção, liderados pelos IDEs alemães⁵⁵, teria um papel relevante para estimular os oligopólios americanos a reafirmarem sua hegemonia na região⁵⁶.

⁵⁵ Analisando especificamente o caso brasileiro, essa confrontação oligopólica fica mais clara quando Moniz Bandeira, *op. cit.*, 1978, p.392, a coloca nos seguintes termos: “A Alemanha Ocidental, recuperada como potência econômica, destinou-lhe [Brasil], entre 1951 e 1961, a maior parcela do total dos seus investimentos no exterior (17,6%), cerca de 598 milhões de marcos, grande parte durante o Governo Kubitschek. Isto fortaleceu, sem dúvida, a área de resistência aos Estados Unidos e acirrou a luta interimperialista, engendrando inúmeras contradições no quadro brasileiro, tanto econômico quanto político. Mas o *rush* dos capitais europeus, os alemães liderando, foi igualmente um dos fatores que impeliram os Estados Unidos a incrementar os investimentos na indústria brasileira, a partir de 1956, para manterem e consolidarem a sua hegemonia”. Por sua vez, Luciano Martins, *Nação e corporação multinacional* (a política das empresas no Brasil e na América Latina), Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975, p.109, mostrou, conforme a fonte da Tabela 3, que no setor manufatureiro os IDEs europeus na América Latina durante essa fase representavam 56% do total dos investimentos totais na região, ao passo que os IDEs dos EUA não chegavam a 41%. Para situar esses dados, o autor citou a experiência brasileira de internacionalização na indústria automobilística, que ilustra os parâmetros da rivalidade oligopolística no espaço periférico: “Quando o Brasil decidiu promover a implantação da indústria automobilística em seu território, na década de 50, os três maiores produtores americanos (*General Motors, Ford e Chrysler*) já dispunham de linha de montagens e instalações comerciais no país. Todos três foram insistentemente solicitados pelo Governo brasileiro a aceitarem o programa de substituição de importações. Todos três, também insistentemente, recusaram a idéia de fabricar veículos e autopeças no país, sendo que a Ford chegou mesmo a argumentar que era tecnicamente impossível fundir motores em países de ‘clima tropical’. Deixando a defesa de Berlim (e parte do mercado alemão, naturalmente) aos cuidados norte-americanos, os produtores alemães, sob a liderança da *Daimler-Benz* e da *Auto Union*, logo seguidas pela *Volkswagen*, aceitaram a proposta brasileira e estabeleceram uma cabeça de ponte na América Latina que se revela agora altamente rentável. As empresas americanas só se instalaram no Brasil, como produtores, seis anos depois de iniciado o programa e pagaram por esta reação retardada o preço de verem mais da metade do mercado brasileiro de automóveis sob controle da *Volkswagen*. Se, de um lado, esse caso é revelador da estratégia global européia (evitar a confrontação e explorar, onde for possível, mercados negligenciados ou de acesso vedado à empresas americanas por razões políticas), de outro, o poderio das multinacionais americanas faz com que, mesmo a partir de uma reação retardada, possam restabelecer em tais mercados o equilíbrio oligopólico. Com efeito, já nos primeiros anos da década de 70, as três empresas principais (*Volkswagen, General Motors e Ford*) repartiam entre si o controle de 95% do mercado brasileiro de automóveis. A indústria química parece revelar um padrão semelhante” pp.119-8.

Tabela 1

Estoque Mundial de Investimento Direto Estrangeiro

(1967 - US\$ Milhões)

| Destino | Origem | | | |
|-------------------------|------------------|-----------------|-----------------|----------------|
| | Total | EUA | Europa | Japão e outros |
| América Latina | 18.449,3 | 11.776,6 | 6.268,0 | 404,7 |
| África | 6.591,1 | 1.371,2 | 5.206,1 | 13,6 |
| Ásia | 4.991,5 | 1.776,5 | 3.018,6 | 196,4 |
| Oriente Médio | 3.102,7 | 1.779,0 | 1.238,7 | 85,0 |
| Países subdesenvolvidos | 33.134,5 | 16.703,9 | 15.731,5 | 699,7 |
| Países desenvolvidos | 72.129,5 | 39.860,7 | 23.768,5 | 8.500,3 |
| Total | 105.264,0 | 56.564,6 | 39.500,0 | 9.200,0 |

Fonte: SOURROUILLE, J., V. et al *Inversiones extranjeras en América Latina: política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales*. Buenos Aires: ITAL/BID, 1984.

A precariedade dos dados sobre IDEs europeus nessa fase, diferentemente das fontes americanas, prejudica o entendimento mais aprofundado sobre o confronto dessas estratégias oligopolísticas na América Latina⁵⁷. Mesmo assim, podemos citar alguns condicionantes externos que permitem compreender os motivos pelos quais o capital produtivo internacional preferiu instalar-se nessa região: 1)- As empresas multinacionais no setor de matérias-primas que procuravam o Oriente Médio sofreram um recuo com a queda dos preços internacionais das *commodities*, não sendo substituídas pelas do setor de manufaturados, visto que estas não encontravam nessas regiões uma infra-estrutura mínima e um mercado consumidor potencial capazes de sustentar suas atividades, como havia na América Latina⁵⁸. 2)- Outra razão da preferência pelos mercados latino-americanos foi a posição de hostilidade ao IDE por parte do socialismo no leste europeu e na Ásia – além do processo de descolonização na Ásia e na África, havia também as fortes restrições ao ingresso de capital internacional no Japão⁵⁹; 3)- Do ponto de vista das organizações oligopolistas, o deslocamento de suas estruturas industriais para a América Latina tornava-se mais compatível à defesa de posições estratégicas e à consolidação de mercados que já eram explorados comercialmente⁶⁰. Com exceção da Venezuela, que liderava os estoques de recursos externos no continente em virtude da exploração de petróleo pelos EUA, Argentina, Brasil e México foram os mais atraentes, como pode ser visto na Tabela 2. Para esses três países, o IDE veio com o objetivo de criar mercados para seu oligopólio manufatureiro,

⁵⁶ O crescimento da composição do IDE norte-americano em manufaturas na América Latina pode ser visto nos dados percentuais de GASPARIAN, F. *Capital estrangeiro e desenvolvimento da América Latina: o mito e os fatos*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973, p.97:

| Setores | 1929 | 1950 | 1960 | 1965 | 1967 |
|---------------|------|------|------|------|------|
| Mineração | 20,8 | 16,5 | 15,5 | 11,9 | 11,9 |
| Petróleo | 17,5 | 31,9 | 36,9 | 32,3 | 28,6 |
| Manufaturados | 6,6 | 19,1 | 20,2 | 29,2 | 32,3 |
| Serviços | 28,6 | 23 | 20,1 | 17,4 | 17,8 |
| Outros | 26,5 | 9,5 | 7,3 | 9,2 | 9,4 |

⁵⁷ A explicação da precariedade desses dados é encontrada também em MARTINS, *op. cit.*, 1975.

⁵⁸ NACIONES UNIDAS *El financiamiento externo de América Latina*. Nueva York: UN, 1964; NACIONES UNIDAS *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*. Nueva York: UN, 1973; SOURROUILLE, *op. cit.*, 1984.

⁵⁹ BROWN, M. B. *Economia do imperialismo*. Lisboa: Editora Ulisseia, 1974; GILPIN, *op. cit.*, 1975.

⁶⁰ O aprofundamento desse tema pode ser conferido em FAJNZYLBBER, F. *Estratégia industrial em empresas internacionais: posição relativa da América Latina e do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA - INPES, 1971a e Caio Prado Jr., *op. cit.*, 1966.

constituindo-se numa industrialização pesada – de encadeamentos e adensamentos produtivos complexos – e impondo-se como a parte mais dinâmica dessas economias, capaz de alavancar em companhia das empresas estatais todos os outros ramos de atividades econômicas⁶¹.

Tabela 2

Investimento Direto Estrangeiro na América Latina

(US\$ Milhões, preços correntes)

| Países | 1946-50 | 1951-55 | 1956-60 | Total Geral |
|----------------------|---------|---------|---------|-------------|
| Argentina | -113,8 | 15,8 | 828,8 | 730,8 |
| Bolívia | 0,2 | 3,6 | 66,2 | 70,0 |
| Brasil | 219,6 | 350,0 | 743,0 | 1.312,6 |
| Colômbia | 98,9 | 12,2 | 18,7 | 129,8 |
| Costa Rica | 20,9 | 7,4 | 15,9 | 44,2 |
| Chile | 41,5 | 93,9 | 208,3 | 343,7 |
| Equador | 27,2 | 19,2 | 29,6 | 76,0 |
| El Salvador | 0,2 | -0,1 | 0,6 | 0,7 |
| Guatemala | 12,0 | -2,0 | 71,8 | 81,8 |
| Haiti | 4,7 | 21,1 | 2,1 | 27,9 |
| Honduras | 24,9 | 41,4 | -12,0 | 54,3 |
| México | 176,9 | 439,4 | 423,5 | 1.039,8 |
| Nicarágua | 5,5 | 9,0 | 10,3 | 24,8 |
| Panamá | 29,2 | 27,4 | 78,9 | 135,5 |
| Paraguai | 9,2 | 2,2 | 10,4 | 21,8 |
| Peru | 23,0 | 170,2 | 179,2 | 372,4 |
| República Dominicana | 4,4 | 9,1 | 20,3 | 33,8 |
| Uruguai | 68,0 | 40,0 | 20,0 | 128,0 |
| Venezuela | 1.026,4 | 366,7 | 1.550,8 | 2.943,9 |
| Cuba | 9,4 | 89,0 | 263,0 | 361,4 |
| Total | 1.688,3 | 1.715,5 | 4.529,4 | 7.933,2 |

Fonte: NACIONES UNIDAS *El Financiamiento externo de América Latina*. Nueva York: 1964.

As filiais estrangeiras migraram, dessa forma, para regiões com elevados potenciais de formação de valor, difundindo as relações produtivas do capitalismo originário, sem abrir mão, entretanto, de decisões estratégicas responsáveis pela realização desse mesmo valor⁶². Para tanto, tais oligopólios internacionais exigiam, além de um marco institucional relativamente liberal para suas transferências externas de capitais, um regime cambial capaz de facilitar a importação de bens de capital e de saldar suas obrigações financeiras com as matrizes. Exigiam também proteção tarifária e o controle das importações de bens de consumos similares aos produzidos internamente como forma de conquistarem reservas de mercado; e ainda buscavam recursos líquidos internos a taxas de juros reduzidas, com amortizações alongadas nos bancos comerciais

⁶¹ ALEJANDRO, C. F. D. "Direct foreign investment in Latin America" In: KINDLEBERGUER, C. P. (Ed.). *The International Corporation: A Symposium*. Cambridge: Mit Press, 1970. Sobre essa fase de internacionalização ver TAVARES, M. C. "Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil" In: *Da Substituição de Importação ao Capitalismo Financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1983 e MELLO, *op. cit.*, 1998.

⁶² Charles-Albert Michalet, *op. cit.*, 1983, pp.99-100, definiu essa fase nos seguintes termos: "o processo de transferência de lugar de criação de valor (formação, e não apenas realização) de países desenvolvidos para subdesenvolvidos é o imperialismo: a base dessas relações não é mais constituída, de modo preponderante, pela troca de mercadorias. Ela tem por fundamento a internacionalização do capital, isto é, a difusão em escala mundial da relação de produção característica do capitalismo. A formação do valor é a finalidade da internacionalização do processo produtivo. Este fator determinante substitui a realização da mais-valia, que predomina ao longo da fase concorrencial. Obviamente, este segundo fator não é eliminado. (...) O desenvolvimento desigual é a base da diferenciação das taxas de mais-valia e, conseqüentemente, da internacionalização do processo produtivo". Daí derivou seu conceito de mundialização do capital: "a formação de um sistema mundial integrado torna possível a construção de um mecanismo descentralizado de valorização do capital. A extensão do modo de produção capitalista responde à constrição global da superacumulação. Ela conduz não só ao mercado mundial, mas à mundialização da relação social de produção e das forças produtivas" p.176;

locais⁶³. Tais características estiveram presentes pelo menos nas três maiores economias do continente, funcionando como instrumentos ajustados ao ciclo de penetração de capitais internacionais, sendo o Brasil o que mais recebeu IDE nas décadas de 50 e 60.

Argentina, Brasil e México também se destacaram como zona de destino para as multinacionais, na medida em que ofereceram um planejamento público capaz de ofertar infraestrutura viável e certos recursos financeiros integrados ao processo de internacionalização produtiva, traduzindo-se em zonas de expansão industriais com elevadas taxas de retorno no longo prazo às filiais⁶⁴. Dentre os mercados latino-americanos liderados pelo Brasil, os setores em que os IDEs se fixaram foram os de transporte, química, equipamentos elétricos e mecânicos, cuja oferta de produtos de alto valor agregado destinou-se a uma reduzida e enriquecida faixa da população⁶⁵. Em virtude da precariedade dos dados sobre o IDE europeu nos anos 40 e 50, como já comentamos, temos apenas uma visão parcial dos setores em que os recursos externos se instalaram na América Latina conforme sua origem, sendo o capital norte-americano a única referência disponível (Tabela 3). O problema desses dados é que, embora deem uma noção dos ramos de atividade em que os IDEs se concentraram, subestimam a internacionalização brasileira que teve no capital europeu um papel relevante, visto que inflam as experiências mexicana e venezuelana, as quais tiveram ingresso de capitais majoritariamente norte-americanos.

Tabela 3

Investimento Direto Estrangeiro Norte-Americano – Setor e Destino

(1967 - US\$ Milhões)

| Países | Setores de Manufaturados | | | | | | Total |
|-----------|--------------------------|---------|--------|------------|------------|--------|-------|
| | Alimentos | Química | Metais | Maquinaria | Transporte | Outros | |
| Brasil | 58 | 99 | 28 | 142 | 104 | 172 | 603 |
| México | 109 | 268 | 95 | 188 | 114 | 211 | 985 |
| Argentina | 58 | 139 | 30 | 81 | 121 | 107 | 536 |
| Venezuela | 24 | 68 | 14 | 28 | s/d | s/d | 288 |
| Panamá | 3 | 24 | s/d | - | - | 9 | 48 |
| Peru | 40 | 22 | 9 | - | s/d | s/d | 140 |
| Colômbia | 16 | 73 | s/d | 25 | s/d | 77 | 191 |
| Chile | 10 | 15 | 6 | 3 | 3 | 19 | 56 |

Fonte: SOURROUILLE, *op. cit.*, 1984.

Sobre a relação matriz-filial na América Latina, mesmo que nessa fase a realização dos lucros das filiais fosse indissociável da origem do seu IDE, elas tomavam, na esfera produtiva, algumas decisões menos vinculadas às matrizes. Por isso, as filiais tinham pouca relação entre si

⁶³ FAJNZYLBER, F. “Oligopólio, empresas transnacionais e estilos de desenvolvimento”, *Estudos CEBRAP*, n.19, 1977.

⁶⁴ A descrição deste processo de investimento dos oligopólios internacionais nos circuitos industriais latino-americanos encontra-se em SHAPIRO, H. *Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil*, Cambridge University Press, 1994.

⁶⁵ Segundo Fernando Fajnzylber, “A Empresa internacional na industrialização da América Latina”, e Aníbal Pinto, “Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente” (In: SERRA, J. (Org.) *América Latina – ensaios de interpretação econômica*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976), tais setores de bens de consumo duráveis pesados (preço unitário relativamente alto, consumidores de alta renda e produção à frente da demanda) eram os mais dinâmicos e os que determinavam o maior impulso ao crescimento das economias latino-americanas.

e eram coordenadas por um centro regional que combinava com a estrutura produtiva fordista implantada no espaço nacional periférico; estrutura cuja automatização rígida previa economias de escala tal como no centro⁶⁶. Isso não quer dizer, entretanto, que a filial instalada na periferia “nacionalizava” seus interesses externos de acumulação colocando-se como “parceira”, visto que as potencialidades de o Estado submeter a valorização do capital estrangeiro aos interesses do espaço econômico nacional sempre foram reduzidas. O que ocorria era justamente o oposto, uma vez que tal independência significava: o autofinanciamento da filial em sua base produtiva com mínima ajuda financeira da corporação, o reinvestimento de capitais com altas taxas de exploração e a disponibilização de generosas poupanças do país hospedeiro, de forma a criar, sob rígida gestão e inspeção contábil da divisão internacional, os volumosos fluxos monetários para a matriz via remessas de lucro, dividendos, transferência de tecnologia, etc.

Esse aspecto fica evidente quando observamos o tipo de nexos que se estabelece entre os espaços econômicos nacionais da América Latina e as condições para a entrada, permanência e saída do capital internacional. As dimensões potenciais do mercado interno, além de sua proteção à concorrência externa e de sua infra-estrutura prévia resultante da industrialização pesada são os condicionantes que permitem ao IDE definir um tipo de nexos com o sistema econômico nacional periférico. A base de geração de lucros das empresas multinacionais se circunscreve ao desenvolvimento dessas forças produtivas delimitadas por uma escala nacional. Nesse sentido, o tipo de internacionalização dessa fase impõe uma interação entre o ritmo de acumulação das filiais e o crescimento do produto nacional e a formação bruta de capital fixo. Logo, a geração de lucros das empresas multinacionais está atrelada por certo nível estrutural à economia de destino, cuja dinâmica determinada pelo capital internacional faz acelerar o desenvolvimento do mercado interno via industrialização.

A condição de permanência do capital internacional é dada pela capacidade de o mercado interno remunerar os lucros das empresas multinacionais conforme o custo-benefício de mover IDE para zonas periféricas. No entanto, a viabilidade para realizar, no centro capitalista, esse valor gerado no espaço periférico pode apresentar incertezas diante dos recorrentes estrangulamentos externos dos países subdesenvolvidos. Não é por outro motivo que as condições para as remessas (saída de capitais) das empresas multinacionais necessariamente têm que ser sustentadas pelo país de destino via exportações ou empréstimos externos, gerando

⁶⁶ Quanto à especificidade de sua atuação nas economias periféricas ver FURTADO, C. *O Mito do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Círculo do Livro, 1974 e SUNKEL, O. “Capitalismo transnacional y desintegración nacional en la América Latina” *El Trimestre Económico*, n.150, 1973.

divisas conversíveis. Assim, a geração de lucros, mesmo delimitada pelo espaço econômico nacional, e a necessidade de realização em moeda de origem impõem já nessa etapa um caráter especulativo e volátil às economias hospedeiras. Os bruscos movimentos de entrada ou queda de investimentos internacionais, diante das dificuldades nas condições para realizar externamente os lucros das empresas multinacionais por via de remessas, subordinam a política econômica dos países latino-americanos, configurando um quadro crônico de incerteza estrutural. Por isso, também, as filiais não estabelecem laços mais fortes com essas zonas periféricas de extração de valor, tampouco constituem plataformas produtivas que participem do núcleo orgânico da corporação responsável por sua estratégia global de acumulação. Em síntese, esta variável está presente em todas as fases de internacionalização de que estamos tratando, mudando apenas a intensidade, o que nos permite concluir que a posição da filial na periferia do sistema é quase sempre marginal em relação ao complexo decisório, financeiro e tecnológico da matriz.

3.2 Maturação e Financeirização do Oligopólio Internacional

A partir da segunda metade dos anos 60 até o final da década de 70 os oligopólios internacionais passaram por uma fase intermediária de reposicionamento de suas estratégias. Assim como vimos anteriormente, a crise estrutural de acumulação provocada pela conclusão da internacionalização produtiva, a indefinição para um novo padrão de acumulação e o questionamento da hegemonia norte-americana abriram nesse período precedentes para que a dimensão financeira do capital estabelecesse uma dominância na esfera produtiva, resultando em liberalizações econômicas nos países centrais. Esse reposicionamento, por sua vez, esteve em consonância com a concentração e com a centralização de capital, razão pela qual a confrontação competitiva à corporação norte-americana – por empresas estrangeiras no próprio mercado interno dos EUA – aguçou a diferenciação de processos produtivos a partir das inovações geradas nos núcleos técnico-financeiros das matrizes.

Conforme a Tabela 4, a América Latina, perante esse processo, viu os ingressos de IDE desacelerarem substancialmente. Vale lembrar que, de modo geral, o IDE nos países subdesenvolvidos desde os anos 30 já estava em tendência de queda, mas a América Latina fugia dessa regra graças às restrições políticas e econômicas dos outros continentes, além dos seus atrativos internos que interessavam à competição intercapitalista. Com a financeirização das empresas multinacionais e o início das mudanças no subsistema afiliado, ela perderia essa posição de quase exclusividade na atração de investimentos externos. O único a escapar seria o

Brasil, uma vez que foi não apenas o país da América Latina, mas de toda a periferia, que mais recebeu IDE nesta fase (75% em 1973 e 72,5% em 1976 – Tabela 4).

O fator de deslocamento de IDE continuou sendo determinado pela importância do mercado interno, mas, diante da explosão dos preços de matérias-primas e recursos naturais animados pela crise mundial, novas empresas multinacionais ingressaram na América Latina nesses setores. Como veremos em mais detalhes no próximo capítulo, a proeminência brasileira na atração de capitais esteve relacionada à grande oferta desses recursos naturais, que se associou a uma nova fase de desenvolvimento interno, marcada essencialmente pela junção entre o investimento produtivo internacional, o Estado brasileiro e algumas empresas nacionais (*joint ventures*)⁶⁷.

Sobre a origem dos IDEs no continente, conforme mostram os dados das Tabelas 5-A e 5-B, Argentina, Brasil e México continuaram recebendo-os, em maior parte, dos EUA, Alemanha e o restante da Europa Ocidental⁶⁸. No caso brasileiro, porém, os IDEs japoneses assumiram valores expressivos, ocupando o terceiro lugar, por conta das explorações de recursos naturais, principalmente minérios, mediante a penetração de *trading companies*⁶⁹. Em termos setoriais, o IDE manteve sua maior parte destinada aos manufaturados, mas houve nesses mesmos três países um aumento expressivo em serviços, determinado pela internacionalização das instituições intermediadoras de crédito, agências de seguros e empresas de utilidade pública⁷⁰. Já os setores de manufaturados mais internacionalizados voltaram 1/5 de vendas às exportações, segundo as quais uma parte foi destinada aos países da América Latina com mercados menores, na forma de bens de consumo duráveis; e a outra, aos países desenvolvidos, majoritariamente os EUA, na forma de alimentos e matérias-primas processadas⁷¹.

⁶⁷ O capital nacional se manteve o elo mais fraco do tripé, como na época do Plano de Metas, pois quando não conseguia a escala necessária para direcionar sua produção aos objetivos básicos das indústrias mais dinâmicas (em grande maioria estrangeiras), era desnacionalizado. Sobre essa questão ver EVANS, P. *A Tríplice Aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982, GASPARIAN, *op. cit.*, 1973 e MEDINA, R. *Desnacionalização: crise contra o Brasil? Rio de Janeiro: Editora Saga, 1970*.

⁶⁸ CEPAL *Directorio sobre inversion extranjera en America Latina y el Caribe 1993: marco legal e informacion estadística*. Santiago del Chile: Nación Unidas, 1993.

⁶⁹ TORRES FILHO, E. T. “O Novo ciclo do investimento direto japonês e o Brasil”. *Texto para Discussão da UFRJ/IEI*, n.237, jun, 1990.

⁷⁰ GONÇALVES, R. *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, 1999a.

⁷¹ FAJNZYLBER, *op. cit.*, 1976.

Tabela 4

Fluxos Mundiais de Investimento Direto Estrangeiro

(US\$ Milhões, preços correntes)

| Origem | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| EUA | 6.530 | 5.720 | 7.410 | 9.530 | 4.950 | 13.980 | 11.660 | 11.260 | 14.720 | 25.370 | 19.230 | 9.620 | -982 | 7.740 | 12.350 | 14.060 | 19.020 | 28.354 | 16.180 | 36.832 | 29.951 | 31.378 | 42.660 |
| Reino Unido | 1.678 | 1.988 | 2.017 | 4.981 | 4.376 | 3.001 | 4.338 | 4.173 | 6.815 | 12.539 | 11.229 | 12.153 | 7.163 | 8.184 | 7.977 | 10.606 | 17.018 | 31.335 | 37.287 | 35.484 | 19.323 | 16.307 | 18.991 |
| Alemanha | - | 1.199 | 1.807 | 1.962 | 2.131 | 2.178 | 2.609 | 2.418 | 3.940 | 5.017 | 4.702 | 4.478 | 3.019 | 3.668 | 4.655 | 5.298 | 10.559 | 9.756 | 12.067 | 15.261 | 24.195 | 23.719 | 19.667 |
| França | - | - | - | - | - | 1.338 | 1.638 | 1.003 | 1.901 | 1.987 | 3.095 | 4.549 | 2.849 | 1.713 | 2.119 | 2.243 | 5.403 | 9.210 | 14.496 | 19.498 | 34.823 | 23.932 | 31.269 |
| Itália | 114 | 406 | 221 | 276 | 203 | 343 | 159 | 560 | 160 | 538 | 740 | 1.392 | 969 | 2.022 | 1.882 | 1.736 | 2.456 | 2.094 | 4.703 | 2.160 | 7.394 | 6.928 | 6.502 |
| Holanda | 1.317 | 1.319 | 1.640 | 2.117 | 2.789 | 2.519 | 2.353 | 3.038 | 3.386 | 6.282 | 5.918 | 4.527 | 3.263 | 3.835 | 4.844 | 2.705 | 4.093 | 8.658 | 7.117 | 14.909 | 15.395 | 13.567 | 14.409 |
| Suíça | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 492 | 1.139 | 4.573 | 1.460 | 1.273 | 8.695 | 7.850 | 6.370 | 6.541 | 6.057 |
| Japão | - | - | - | - | - | - | - | 1.650 | 2.370 | 2.900 | 2.390 | 4.900 | 4.540 | 3.610 | 5.960 | 6.492 | 14.673 | 20.299 | 35.464 | 46.024 | 50.497 | 31.620 | 17.390 |
| Coréia do Sul | 66 | 39 | 63 | 93 | 105 | 53 | 6 | 21 | 28 | 19 | 26 | 48 | 151 | 130 | 52 | 591 | 1.227 | 515 | 643 | 598 | 1.052 | 1.489 | 1.162 |
| OECD c/ Alta Renda | 10.967 | 11.445 | 13.674 | 20.734 | 16.677 | 26.154 | 26.033 | 28.340 | 38.027 | 61.848 | 54.299 | 50.437 | 26.812 | 37.964 | 50.454 | 59.209 | 93.201 | 136.094 | 167.155 | 215.379 | 230.329 | 188.277 | 185.007 |
| Mundo | 12.391 | 13.869 | 16.938 | 24.290 | 21.050 | 30.835 | 30.477 | 33.630 | 41.355 | 65.783 | 59.193 | 52.969 | 29.306 | 40.865 | 53.530 | 62.308 | 97.507 | 141.277 | 177.777 | 228.745 | 248.357 | 201.193 | 200.478 |
| Destino | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| EUA | 1.260 | 870 | 1.350 | 2.120 | 3.330 | 2.560 | 3.250 | 2.900 | 5.850 | 8.700 | 16.930 | 25.190 | 12.474 | 10.470 | 24.760 | 20.010 | 35.637 | 58.218 | 57.280 | 67.735 | 47.918 | 22.010 | 17.936 |
| Canadá | 1.826 | 2.273 | 2.112 | 3.185 | 3.723 | 3.386 | 2.451 | 3.372 | 3.740 | 5.308 | 5.813 | 664 | 90 | 1.999 | 4.754 | 1.357 | 2.849 | 8.115 | 6.071 | 6.027 | 7.581 | 2.874 | 4.777 |
| Reino Unido | 1.488 | 1.771 | 1.208 | 2.723 | 4.374 | 3.319 | 3.006 | 4.427 | 3.787 | 6.469 | 10.123 | 5.879 | 5.413 | 5.179 | -347 | 5.476 | 8.570 | 15.696 | 21.414 | 30.553 | 32.427 | 16.213 | 16.135 |
| Alemanha | - | 1.094 | 1.901 | 2.121 | 2.182 | 689 | 1.321 | 953 | 1.604 | 1.729 | 333 | 298 | 745 | 1.717 | 533 | 494 | 1.019 | 1.818 | 1.015 | 7.152 | 2.532 | 4.108 | 2.642 |
| França | - | - | - | - | - | 1.564 | 977 | 1.896 | 2.471 | 2.588 | 3.283 | 2.470 | 1.585 | 1.726 | 2.398 | 2.595 | 3.256 | 5.140 | 8.490 | 10.304 | 13.183 | 15.153 | 21.840 |
| Itália | 624 | 550 | 674 | 664 | 596 | 645 | 109 | 1.128 | 476 | 415 | 577 | 1.127 | 617 | 1.190 | 1.321 | 1.072 | -172 | 4.175 | 6.801 | 2.166 | 6.411 | 2.401 | 3.951 |
| Holanda | 633 | 753 | 755 | 1.119 | 1.103 | 1.232 | 581 | 605 | 1.082 | 1.715 | 2.278 | 1.799 | 1.227 | 1.358 | 1.717 | 1.505 | 3.129 | 3.029 | 4.781 | 8.559 | 12.352 | 6.363 | 7.836 |
| Suíça | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 643 | 777 | 1.267 | 2.122 | 2.320 | 405 | 2.827 | 4.961 | 3.178 | 1.249 |
| Japão | - | - | - | - | - | - | - | 20 | 10 | 240 | 280 | 190 | 440 | 410 | -10 | 638 | 226 | 1.161 | -482 | -1.038 | 1.777 | 1.286 | 2.760 |
| Coréia do Sul | - | - | - | - | - | - | 81 | 94 | 89 | 35 | 6 | 102 | 69 | 69 | 110 | 234 | 460 | 616 | 1.014 | 1.118 | 788 | 1.180 | 728 |
| OECD c/ Alta Renda | 6.950 | 8.687 | 9.390 | 12.531 | 17.197 | 16.614 | 15.326 | 20.227 | 25.378 | 33.326 | 46.424 | 45.764 | 30.605 | 32.478 | 40.971 | 42.266 | 71.300 | 116.586 | 133.727 | 168.443 | 171.008 | 114.868 | 118.326 |
| Brasil | 392 | 447 | 785 | 1.406 | 152 | 1.302 | 1.555 | 1.833 | 2.006 | 2.419 | 1.911 | 2.520 | 2.910 | 1.609 | 1.594 | 1.441 | 345 | 1.169 | 2.804 | 1.131 | 989 | 1.103 | 2.061 |
| México | 312 | 174 | 178 | 447 | 509 | 458 | 731 | 327 | 658 | 1.332 | 2.090 | 3.078 | 1.901 | 2.192 | 1.542 | 1.984 | 2.400 | 2.634 | 2.879 | 3.174 | 2.634 | 4.762 | 4.393 |
| Argentina | - | - | - | - | - | - | - | 144 | 250 | 206 | 678 | 837 | 227 | 185 | 268 | 919 | 574 | -19 | 1.147 | 1.028 | 1.836 | 2.439 | 4.012 |
| Venezuela | -23 | 211 | -376 | -84 | -430 | 418 | -889 | -3 | 67 | 88 | 55 | 184 | 257 | 86 | 18 | 68 | 16 | 21 | 89 | 213 | 451 | 1.916 | 629 |
| Peru | - | 426 | 60 | 37 | 62 | 81 | 72 | 54 | 25 | 71 | 27 | 125 | 48 | 38 | -89 | 1 | 22 | 32 | 26 | 59 | 41 | -7 | 136 |
| Colômbia | 43 | 43 | 18 | 24 | 41 | 37 | 25 | 65 | 107 | 127 | 157 | 265 | 366 | 618 | 584 | 1.023 | 674 | 319 | 203 | 576 | 500 | 457 | 729 |
| Panamá | 33 | 22 | 13 | 36 | 35 | 8 | -11 | 11 | -3 | 50 | 252 | 303 | 367 | 79 | 22 | 67 | 126 | -448 | -595 | 52 | 132 | 41 | 139 |
| América Latina | 1.203 | 1.711 | 1.009 | 2.175 | 761 | 2.920 | 2.788 | 2.953 | 3.885 | 5.298 | 6.416 | 8.541 | 6.978 | 5.410 | 3.580 | 6.056 | 4.636 | 5.304 | 8.363 | 8.119 | 8.276 | 12.828 | 14.649 |
| Indonésia | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 180 | 133 | 225 | 292 | 222 | 310 | 258 | 385 | 576 | 682 | 1.093 | 1.482 | 1.777 |
| Malásia | - | - | - | - | 571 | 350 | 381 | 406 | 500 | 573 | 934 | 1.265 | 1.397 | 1.261 | 797 | 695 | 489 | 423 | 719 | 1.668 | 2.332 | 3.998 | 5.183 |
| China | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 430 | 636 | 1.258 | 1.659 | 1.875 | 2.314 | 3.194 | 3.393 | 3.487 | 4.366 | 11.156 |
| Singapura | - | - | 161 | 353 | 340 | 292 | 231 | 291 | 300 | 836 | 1.236 | 1.660 | 1.602 | 1.134 | 1.302 | 1.047 | 1.710 | 2.836 | 3.655 | 2.887 | 5.575 | 4.887 | 2.204 |
| Ásia | 23 | - | 167 | 406 | 987 | 762 | 864 | 1.204 | 1.216 | 1.940 | 3.004 | 4.093 | 4.656 | 4.645 | 4.501 | 5.360 | 6.042 | 9.438 | 12.149 | 13.332 | 20.060 | 21.823 | 28.301 |
| Países em Desenvolvimento | 1.870 | 1.999 | 1.642 | 1.890 | -1.151 | 5.995 | 2.146 | 5.894 | 6.467 | 7.723 | 6.329 | 22.037 | 24.739 | 17.471 | 17.371 | 14.273 | 13.101 | 18.464 | 31.046 | 28.077 | 36.482 | 41.233 | 50.771 |
| Mundo | 8.819 | 10.686 | 11.032 | 14.421 | 16.046 | 22.609 | 17.472 | 26.122 | 31.845 | 41.050 | 52.753 | 67.801 | 55.344 | 49.949 | 58.343 | 56.539 | 84.401 | 135.051 | 164.773 | 196.521 | 207.490 | 156.101 | 169.097 |

Fontes: Elaboração própria a partir de FMI, vários; UNCTAD, vários.

Tabelas 5-A e 5-B

Investimento Direto Estrangeiro no Brasil, México e Argentina – Origem e Setores de Destino

(US\$ Milhões, preços correntes e porcentagens)

| Países | Brasil | | | | | | México | | | | | | Argentina | | | | | |
|------------------------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|------------|------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|--|
| | 1972 | 1976 | 1980 | 1984 | 1988 | 1992 | 1972 | 1976 | 1980 | 1984 | 1988 | 1992 | 1976 | 1980 | 1984 | 1986 | 1989 | |
| EUA | 1.272.295 | 2.901.246 | 5.004.370 | 7.700.075 | 9.379.562 | 12.180.893 | 2.537.812 | 3.730.965 | 5.836.600 | 8.486.400 | 14.957.800 | 23.117.500 | 1.395.389 | 2.471.992 | 2.692.888 | 2.813.906 | 2.906.300 | |
| Alemanha Ocidental | 372.370 | 1.118.029 | 2.447.884 | 2.793.047 | 4.615.897 | 5.429.388 | 96.083 | 118.537 | 676.700 | 1.125.400 | 1.583.000 | 2.125.400 | 203.677 | 349.072 | 461.009 | 466.120 | 487.064 | |
| Reino Unido | 280.782 | 420.674 | 1.111.312 | 1.126.184 | 2.289.178 | 2.808.856 | 120.391 | 340.605 | 253.700 | 395.500 | 1.754.700 | 2.414.700 | 272.515 | 291.445 | 290.425 | 290.425 | 290.425 | |
| Suíça | 253.810 | 980.729 | 1.768.463 | 1.728.044 | 2.976.397 | 3.002.119 | 77.666 | 168.866 | 473.700 | 647.700 | 1.004.500 | 1.730.100 | 428.076 | 468.097 | 546.365 | 558871 | 576.836 | |
| França | 165.111 | 326.261 | 701.962 | 697.920 | 1.405.184 | 2.010.716 | 45.782 | 68.307 | 101500 | 237.300 | 748.500 | 1.515.400 | 206.159 | 371.315 | 477.367 | 482052 | 482052 | |
| Japão | 192.712 | 1.005.900 | 1.724.930 | 2.097.935 | 2.961.011 | 3.763.717 | 37.978 | 169.389 | 499.100 | 816.000 | 1.334.800 | 1.616.000 | 14.659 | 34.306 | 55.811 | 64047 | 83.102 | |
| Outros | 867.023 | 2.252.294 | 4.721.110 | 6.700.332 | 7.830.807 | 10.779.377 | 254.407 | 719.129 | 617.500 | 1.191.600 | 2.700.300 | 4.955.000 | 982.154 | 1.357.411 | 1.886.781 | 1.962.760 | 2.116.466 | |
| Total | 3.404.103 | 9.005.133 | 17.480.031 | 22.843.537 | 31.458.036 | 39.975.066 | 3.170.119 | 5.315.798 | 8.458.800 | 12.899.900 | 24.083.600 | 37.474.100 | 3.502.629 | 5.343.638 | 6.410.646 | 6.638.181 | 6.942.245 | |
| Setores | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Minérios | 48.175 | 229.397 | 487.384 | 680.833 | 794.225 | 793.554 | 150.819 | 159.152 | 419.600 | 258.000 | 380.000 | 523.600 | 40.179 | 41.642 | 62.117 | 63.917 | 69.347 | |
| Minérios não metálicos | 105.891 | 214.757 | 321.320 | 382.961 | 635.223 | 592.769 | 97.177 | 166.119 | - | - | - | - | 135.293 | 167.211 | 167.211 | 167.211 | 176.396 | |
| Petróleo e gás natural | - | - | - | - | - | - | 8.117 | - | - | - | - | - | 11.908 | 639.628 | 748.263 | 748.263 | 748.263 | |
| Alimentos, bebidas e tabacos | 296.353 | 621.924 | 1.000.702 | 1.437.310 | 1.908.142 | 2.238.640 | 334.288 | 345.300 | - | - | - | - | 265.901 | 328.618 | 404.192 | 483.322 | 550.269 | |
| Química | 619.642 | 1.504.560 | 2.764.943 | 3.456.690 | 4.819.622 | 5.808.080 | 672.684 | 2.119.822 | - | - | - | - | 365.753 | 492.231 | 294.105 | 294.105 | 294.105 | |
| Metais | 267.046 | 739.850 | 1.388.811 | 1.736.987 | 2.121.833 | 2.912.559 | 93.092 | 242.818 | - | - | - | - | 230.445 | 258.659 | 286.068 | 286.068 | 288.653 | |
| Equipamentos mecânicos | 161.807 | 728.415 | 1.704.644 | 2.223.450 | 2.752.401 | 2.884.595 | 245.249 | 330.926 | - | - | - | - | 74.076 | 159.784 | 247.513 | 253.303 | 253.303 | |
| Equipamentos elétricos | 324954 | 741624 | 1.394.314 | 1.761.060 | 2.739.427 | 3.185.452 | 260.017 | 363.033 | - | - | - | - | 200.916 | 222.367 | 228.464 | 233.875 | 248.990 | |
| Veículos motorizados | 364.619 | 853.177 | 1.743.867 | 2.504.337 | 2.809.745 | 2.407.349 | 246.214 | 364.021 | - | - | - | - | 329.669 | 791.744 | 859.323 | 859.858 | 859.243 | |
| Serviços | 529.313 | 1.853.988 | 3.822.809 | 4.823.298 | 8.181.889 | 13.171.769 | 594.227 | 779.706 | 1.471.000 | 2.422.800 | 6.978.800 | 14.993.400 | 877.229 | 1.491.441 | 1.577.932 | 1.651.980 | 1.778.306 | |
| Outros | 686.303 | 1.517.441 | 2.851.237 | 3.836.611 | 4.695.529 | 5.980.299 | 958.733 | 444.901 | 6.568.200 | 10.219.100 | 16.724.800 | 21.957.100 | 971.260 | 750.313 | 1.535.458 | 1.596.279 | 1.675.370 | |
| Total | 3.404.103 | 9.005.133 | 17.480.031 | 22.843.537 | 31.458.036 | 39.975.066 | 3.170.119 | 5.315.798 | 8.458.800 | 12.899.900 | 24.083.600 | 37.474.100 | 3.502.629 | 5.343.638 | 6.410.646 | 6.638.181 | 6.942.245 | |

Fonte: Elaboração própria a partir de CEPAL, *Directorio sobre inversion extranjera en America Latina y el Caribe 1993*: marco legal e informacion estadística. Santiago del Chile: Nacion Unidas, 1993.

| Países | Brasil | | | | | | México | | | | | | Argentina | | | | | |
|------------------------------|--------|------|------|------|------|------|--------|------|------|------|------|------|-----------|------|------|------|------|--|
| | 1972 | 1976 | 1980 | 1984 | 1988 | 1992 | 1972 | 1976 | 1980 | 1984 | 1988 | 1992 | 1976 | 1980 | 1984 | 1986 | 1989 | |
| EUA | 37 | 32 | 29 | 34 | 30 | 30 | 80 | 70 | 69 | 66 | 62 | 62 | 40 | 46 | 42 | 42 | 42 | |
| Alemanha Ocidental | 11 | 12 | 14 | 12 | 15 | 14 | 3 | 2 | 8 | 9 | 7 | 6 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | |
| Reino Unido | 8 | 5 | 6 | 5 | 7 | 7 | 4 | 6 | 3 | 3 | 7 | 6 | 8 | 5 | 5 | 4 | 4 | |
| Suíça | 7 | 11 | 10 | 8 | 9 | 8 | 2 | 3 | 6 | 5 | 4 | 5 | 12 | 9 | 9 | 8 | 8 | |
| França | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 1 | 1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 6 | 7 | 7 | 7 | 7 | |
| Japão | 6 | 11 | 10 | 9 | 9 | 9 | 1 | 3 | 6 | 6 | 6 | 4 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| Outros | 25 | 25 | 27 | 29 | 25 | 27 | 8 | 14 | 7 | 9 | 11 | 13 | 28 | 25 | 29 | 30 | 30 | |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| Setores | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Minérios | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 3 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| Minérios não metálicos | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | - | - | - | - | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | |
| Petróleo e gás natural | - | - | - | - | - | - | 0 | - | - | - | - | - | 0 | 12 | 12 | 11 | 11 | |
| Alimentos, bebidas e tabacos | 9 | 7 | 6 | 6 | 6 | 6 | 11 | 6 | - | - | - | - | 8 | 6 | 6 | 7 | 8 | |
| Química | 18 | 17 | 16 | 15 | 15 | 15 | 21 | 40 | - | - | - | - | 10 | 9 | 5 | 4 | 4 | |
| Metais | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 | 7 | 3 | 5 | - | - | - | - | 7 | 5 | 4 | 4 | 4 | |
| Equipamentos mecânicos | 5 | 8 | 10 | 10 | 9 | 7 | 8 | 6 | - | - | - | - | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | |
| Equipamentos elétricos | 10 | 8 | 8 | 8 | 9 | 8 | 8 | 7 | - | - | - | - | 6 | 4 | 4 | 4 | 4 | |
| Veículos motorizados | 11 | 9 | 10 | 11 | 9 | 6 | 8 | 7 | - | - | - | - | 9 | 15 | 13 | 13 | 12 | |
| Serviços | 16 | 21 | 22 | 21 | 26 | 33 | 19 | 15 | 17 | 19 | 29 | 40 | 25 | 28 | 25 | 25 | 26 | |
| Outros | 20 | 17 | 16 | 17 | 15 | 15 | 30 | 8 | 78 | 79 | 69 | 59 | 28 | 14 | 24 | 24 | 24 | |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | |

Fonte: Elaboração própria a partir da Tabela 5-A.

O chamado “*drive* exportador” teve um papel importante nessa fase, principalmente no Brasil, para o ingresso de IDE nos setores que buscavam mercado externo com ajuda do Estado. Não devemos, contudo, superestimar tal capacidade, uma vez que não houve na América Latina uma internalização de parte da revolução técnico-produtiva que estava ocorrendo nas economias centrais. A maior parte das vendas continuou voltada para o mercado interno (93%), visto que as exportações das filiais na América Latina foram mais uma conversão de parte da estrutura produtiva desenvolvida ao mercado interno, motivada pelas vantagens governamentais, quanto de incorporação de inovações que pudessem apresentar vantagens no comércio internacional⁷².

No que diz respeito à relação matriz-filial, diferentemente das inovações tecnológicas que estavam ocorrendo no centro, como vimos anteriormente, motivadas pela fragmentação, flexibilização e descentralização da produção, o redimensionamento estratégico das filiais na periferia foi apenas de ordem financeira. As filiais no continente continuaram tirando suas vantagens da industrialização do mercado interno, aproveitando-se de setores protegidos internamente e de mercados nacionais delimitados conforme as características locais⁷³. O que houve de novo nessa fase foi a possibilidade de intermediação de liquidez internacional a partir das condições internas que os regimes militares ofereciam. Além disso, dentro da nova reestruturação global de suas atividades, houve uma redistribuição de recursos líquidos no subsistema afiliado por meio de preços de transferência, IDE disfarçados em empréstimos externos e remessas de lucros e *royalties*⁷⁴.

O nexos estabelecido entre o capital internacional e os espaços econômicos latino-americanos também começou a se modificar. Senão vejamos. A potencialidade de expansão do mercado interno permaneceu decisiva como condição de entrada do IDE, entretanto, a crise energética mundial que inflou o preço das matérias-primas – como falamos antes – forçou as empresas multinacionais a procurar zonas periféricas de destino capazes de fornecer recursos naturais em oferta crescente a

⁷² Novamente aqui o caso brasileiro elucida essa fase de internacionalização, visto que os setores mais dinâmicos da indústria neste país foram ocupados por grandes empresas, sendo mais da metade filiais estrangeiras, as quais eram os maiores exportadores. Em ordem: 1º transportes; 2º alimentos; 3º material elétrico e mecânico; 4º metalurgia e têxtil. Mesmo assim, a quantia de vendas ao exterior dessas filiais não superava os 25% do valor total para o período (ver CEPAL *op. cit.*, 1983; FAJNZYLBER, *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados: análise da experiência brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1971b e NONNENBERG, *op. cit.*, 2002). Em síntese, segundo FAJNZYLBER, *op. cit.*, 1976, o “*drive* exportador” na América Latina se deu nessa fase da seguinte forma: a)- Brasil e México respondiam por 3/4 das exportações das filiais estrangeiras, sendo o primeiro o que teve maior escala de produção e maior grau de agregação de valor nos produtos exportados. Ainda assim as exportações eram menos elaboradas que as das multinacionais nos países desenvolvidos; b)- Os principais destinos eram grupos regionais e sub-regionais da própria América Latina, onde as exportações de manufaturas buscavam impulsionar a substituição de importações em mercados menores; c)- Os produtos exportados para países desenvolvidos eram de médio e baixo valores agregados (manufaturas com baixa relação capital/trabalho, recursos naturais elaborados e alimentos processados).

⁷³ CEPAL, *op. cit.*, 1983.

⁷⁴ FAJNZYLBER, *op. cit.*, 1976; FURTADO, C. “Estado e empresas transnacionais na industrialização periférica” *Revista de Economia Política*, v.1, n.1, jan-mar, 1981b e PINTO, *op. cit.*, 1976.

custos de extração relativamente menores que a dos países centrais. Neste contexto, a natureza de vinculação das empresas multinacionais com o espaço econômico nacional alterou-se. Por um lado, porque as filiais comprometidas com o mercado interno sofriam as contingências da reestruturação ocorrida no centro pelas matrizes, cujo efeito foi a redução dos investimentos. Por outro lado, as filiais *trading companies* não possuíam o tipo de arranjo das empresas multinacionais de ingresso mais antigo que sustentava o crescimento do mercado interno, por isso, ainda que sua geração de divisas estimulasse a economia de destino, por si só era incapaz de impor a mesma dinâmica ao processo produtivo⁷⁵.

No que tange às condições para a permanência no ingresso do IDE, as empresas multinacionais ligadas ao mercado interno voltaram parte de suas estruturas produtivas às exportações, por isso exigiam subsídios fiscais. Já o novo IDE, que explorava recursos naturais para exportá-los aos países centrais, tinha como exigência uma taxa de retorno garantida pelo Estado, visto que os empreendimentos eram mais arriscados e de longa maturação. Outra exigência das filiais era o acesso aos empréstimos externos diretamente nos entrepostos financeiros internacionais, sem passar pelo crivo do sistema monetário nacional.

As condições de saída do capital internacional, por sua vez, continuaram estabelecidas pela realização de lucros em moeda conversível – tanto do IDE antigo quanto do novo –, sendo esta novamente operacionalizada pelo saldo comercial e pelos empréstimos externos captados pelo poder público. Aqui, embora as empresas multinacionais antigas tivessem a maior parte de sua indústria comprometida ainda com a geração de lucros no espaço econômico nacional, a crise no padrão de acumulação impôs um aumento de vulnerabilidade à América Latina. Isso se revelou pelo desafio de manter uma política econômica voltada ao aprofundamento da industrialização pesada, frente à crescente incerteza quanto ao ingresso de IDE.

3.3 Contração dos Investimentos Internacionais e Crise⁷⁶

As transformações nos processos produtivos das empresas multinacionais e as mudanças no padrão de acumulação capitalista como um todo, contemporizados pela retomada da hegemonia norte-americana, interferiram sobremaneira nos fluxos de IDE para os países subdesenvolvidos. A Tabela 6 mostra a intensificação da tendência de queda nos estoques que vinha desde os anos 30, ou

⁷⁵ Veja para a experiência brasileira em CARNEIRO, R. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora Unesp; Unicamp – IE, 2002.

⁷⁶ Para a compreensão do significado desse recuo ver BIELSCHOWSKY, R. *Two studies on transnational corporations in the brazilian manufacturing sector: the 1980s and early 1990s*. Desarrollo Productivo n.18. Santiago, Chile: ECLAC/United Nations, 1994.

seja: enquanto a expansão dos IDEs crescia em ritmo acelerado nos países centrais, o ingresso para a periferia expandia-se cada vez menos e de forma mais concentrada, visto que quase 2/3 deles se destinavam a apenas nove países em desenvolvimento (Argentina, Brasil, China, Hong Kong, Malásia, México, Singapura, Tailândia e Taiwan)⁷⁷. Na América Latina, isso ocorreu de maneira dramática, uma vez que sua posição de líder no ingresso de investimentos externos entre os países subdesenvolvidos foi ultrapassada pelos países asiáticos⁷⁸. Nem mesmo o Brasil ficou incólume, pois se na fase anterior estava na primeira colocação da periferia entre os hospedeiros de IDE, com mais de 50% em média dos ingressos nos anos 70, agora, em 1984, apareceu com 9,2% do total, 1987 com 6,3% e em 1990 apenas com 2,7% (ver Tabela 4).

A reestruturação produtiva no centro do sistema aliada à explosão do endividamento externo intensificado pelos juros norte-americanos foram os determinantes mais gerais da queda do IDE na América Latina para essa fase de internacionalização. Desse contexto, originou-se um esgotamento do processo de industrialização pesada revelado pela estagnação econômica e pela inflação⁷⁹. Além disso, dada a dependência do padrão de desenvolvimento latino-americano ao oligopólio crescentemente transnacionalizado, tal processo expôs a fragilidade do continente quanto à possibilidade de modificar por seus próprios meios a natureza estrutural de sua integração ao sistema de produção internacional, a fim de concorrer com as transformações que ocorriam em outras regiões periféricas, tais como as dos países asiáticos⁸⁰. Por conta desses fatores, os ingressos de investimentos internacionais só não foram menores na América Latina graças ao esquema de “conversão das dívidas” (*debt buybacks*). O IDE na Argentina, Brasil e México apresentou uma queda em manufaturados e uma elevação em serviços como resultado da financeirização, securitização da dívida e proliferação de instituições financeiras e de seguros (ver Tabela 7). A Argentina teve uma

⁷⁷ ANDREFF, *op. cit.*, 2000.

⁷⁸ Em 1992, a China já era o maior hospedeiro de IDEs dos países subdesenvolvidos (ver Tabela 6).

⁷⁹ FAJNZYLBBER, F. “Sobre a impostergável reestruturação industrial da América Latina” *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, v.5, n.27, jan-fev, 1990 e PAUS, E. “Direct foreign investment and economic development in Latin America: perspectives for the future”, *Journal of Latin American Studies*, v.21, part 2, may, 1989.

⁸⁰ Dentre alguns problemas, MORTMORE, *op. cit.*, 1993, apontou os seguintes: 1)- as exportações não acompanharam o crescimento de IDE nos anos 70; 2)- o processo de substituições de importações, cujo dinamismo dependia do mercado local, enfraqueceu-se com a crise da dívida externa nos anos 80; 3)- entre 1982 e 1990, os IDEs norte-americano e japonês desprezaram a América Latina, especialmente nos setores eletroeletrônicos; 4)- as multinacionais americanas não chegaram a constituir uma rede importante de abastecimento, nem uma plataforma de exportações notável. Quanto à diferença entre o desenvolvimento asiático e o latino-americano, o autor ressaltou alguns aspectos tecnológicos relacionados ao capital estrangeiro: a)- a revolução da microeletrônica centrou-se nos países em desenvolvimento da Ásia; b)-isso se desdobrou em um comércio regional entre as transnacionais japonesas e americanas nos setores de eletroeletrônicos; c)- no setor automobilístico, as corporações norte-americanas e européias tiveram na América Latina participação majoritária, ao passo que as multinacionais japonesas nos países em desenvolvimento da Ásia tinham quase exclusivamente formas de associação com capital transnacional minoritário ou acordos que não incluíam a participação da empresa estrangeira no capital social; d)- a indústria automobilística na América Latina era *centrada* em multinacionais, enquanto nos países em desenvolvimento da Ásia era apenas *associada* ao capital internacional.

elevação significativa nos IDEs do setor primário, reflexo do aumento da exploração em petróleo e gás natural. Quanto à origem do IDE, as posições se mantiveram inalteradas, estando os EUA em primeiro, seguido pela CEE (Comunidade Econômica Européia) e Japão (ver Tabelas 5-A e 5-B). Em termos de estoque, o Brasil seguiu na liderança como o país mais internacionalizado do continente e um dos maiores do mundo. Entretanto, com a intensificação da zona de livre-comércio na América do Norte, que iria desembocar na criação do NAFTA (*North America Free Trade Agreement*) em 1994, a diferença para o segundo colocado (México) passou a diminuir⁸¹.

Tabela 6

Estoques Mundiais de Investimentos Diretos Estrangeiros

| Origem | (Porcentagens) | | | | | |
|-----------------------------|----------------|------|------|-------|-------|---------|
| | 1914 | 1938 | 1960 | 1975 | 1985 | 1991 |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Reino Unido | 45,5 | 39,8 | 17,1 | 13,1 | 14,7 | 13,6 |
| EUA | 18,5 | 27,7 | 52,0 | 44,0 | 35,1 | 24,3 |
| Japão | 0,1 | 2,8 | 0,8 | 5,7 | 11,7 | 13,1 |
| Alemanha | 10,5 | 1,3 | 1,3 | 6,5 | 8,4 | 9,4 |
| França | 12,2 | 9,5 | 6,5 | 3,8 | 3,0 | 7,4 |
| Outros países desenvolvidos | 13,2 | 18,9 | 21,2 | 24,5 | 24,3 | 28,3 |
| Periferia | 0,0 | 0,0 | 1,1 | 2,4 | 2,8 | 3,9 |
| Destino | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Países desenvolvidos | 37,2 | 34,3 | 67,3 | 75,1 | 75,0 | 80,1 |
| Países subdesenvolvidos | 62,8 | 65,7 | 32,7 | 24,9 | 25,0 | 19,9 |
| Total em US\$ Bilhões | 14,3 | 26,4 | 63,1 | 275,4 | 693,3 | 1.799,0 |

Fonte: ANDREFF, W. *Multinacionais globais*. Bauru – SP: EDUSC, 2000.

Outra característica dessa fase foi o “recuo estratégico”⁸² das filiais estrangeiras instaladas na região, uma vez que, ao mesmo tempo em que aumentaram suas remessas de lucros, *royalties* e dividendos, intensificando as transferências líquidas ao exterior, contraíram os investimentos como forma de defender-se da crise. Sem a pretensão de internalizar as reestruturações produtivas que estavam ocorrendo no centro, as multinacionais na América Latina intensificaram as exportações sem alterar suas plantas⁸³. Vale lembrar que, inversamente à fase anterior, em que essas mesmas empresas voltaram-se para o mercado externo como reflexo de generosos incentivos públicos (em particular no caso brasileiro), neste momento, a atitude de exportar nada mais foi do que uma opção reativa à crise. Contudo, se as razões produtivas não levaram a uma mudança qualitativa, na questão de seu

⁸¹ CEPAL, *op. cit.*, 1993

⁸² Segundo Reinaldo Gonçalves, “A Economia política do investimento externo direto no Brasil” In: MAGALHÃES, J., P., *A et. al. Vinte anos de política econômica*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999b, p.248, a opção tomada pelas multinacionais foi praticar uma “incipiente reestruturação industrial” de modo a concentrar suas estratégias “na expansão das exportações, racionalização de custos, demissão de trabalhadores, exercício do poder de mercado e lucros financeiros elevados”. Em termos de organização industrial, especificamente no Brasil, as multinacionais, diante da crise, conseguiram “gerar lucros para pagar a ‘taxa’ crescente de inserção internacional da economia brasileira cobrada pelas matrizes. Outrossim, as ETs parecem ter adotado uma estratégia de recuo gradual com relação ao mercado brasileiro” p.246. Tais estratégias reativas ou passivas só passariam por uma inflexão no início dos anos 90; inflexão que o autor contextualizou da seguinte forma: “só a recessão profunda do início da década de 1990 e o avanço da liberalização comercial parecem ter tido efeitos mais determinantes sobre o processo de reestruturação das ETs, agregando-lhe, inclusive, um componente ‘ofensivo’ ou ‘pró-ativo’” p.247.

⁸³ CEPAL *Internacionalización y regionalización de la economía mundial: sus consecuencias para América Latina*. Santiago del Chile: Nações Unidas, 1991.

autofinanciamento, as filiais diversificaram suas operações, porque, além do aumento das transferências líquidas, exportações, racionalização de custos e demissão de trabalhadores, elas souberam se aproveitar da crise financeira dos países latino-americanos para aumentarem seus lucros⁸⁴. Com isso, beneficiaram-se do aumento de juros no mercado doméstico para obterem lucros financeiros em detrimento do lucro operacional, além de imporem, em função do contexto inflacionário, sucessivos repasses de preços acima dos índices por aumento de *mark-ups*⁸⁵.

Tabela 7

Distribuição por Macrosetores do IDE na América Latina
(Porcentagens)

| País | Anos | Prim. | Manuf. | Serv. | Total | Anos | Prim. | Manuf. | Serv. | Total | Anos | Prim. | Manuf. | Serv. | Total |
|-----------|------|-------|--------|-------|-------|------|-------|--------|-------|-------|------|-------|--------|-------|-------|
| Brasil | 1972 | 2 | 82 | 16 | 100 | 1982 | 4 | 73 | 23 | 100 | 1992 | 3 | 64 | 33 | 100 |
| | 1972 | 6 | 75 | 19 | 100 | 1982 | 2 | 77 | 20 | 100 | 1992 | 2 | 58 | 40 | 100 |
| México | 1976 | 4 | 71 | 25 | 100 | 1984 | 15 | 61 | 25 | 100 | 1989 | 14 | 60 | 26 | 100 |
| | 1976 | 19 | 53 | 28 | 100 | 1984 | 43 | 27 | 30 | 100 | 1989 | 53 | 17 | 30 | 100 |
| Argentina | 1976 | 5 | 66 | 29 | 100 | 1984 | 18 | 63 | 19 | 100 | 1989 | 48 | 42 | 11 | 100 |
| | 1976 | 18 | 50 | 32 | 100 | 1984 | 12 | 42 | 46 | 100 | 1989 | 17 | 27 | 57 | 100 |
| Chile | | | | | | | | | | | | | | | |
| Colômbia | | | | | | | | | | | | | | | |
| Panamá | | | | | | | | | | | | | | | |

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados da CEPAL, *op. cit.*, 1993.

Quanto à relação matriz-filial, enquanto os investimentos na industrialização pesada se mantiveram concatenados com a etapa de expansão dos oligopólios internacionais na América Latina, as empresas estrangeiras concentraram-se na extração de lucros desses mercados internos⁸⁶, mas, ao modificar a natureza das estratégias de acumulação das grandes corporações a partir das decisões das matrizes, o horizonte de retornos financeiros por via do arranjo desenvolvimentista tornou-se inviável, impondo uma queda acentuada no IDE⁸⁷. Com o início da liberalização econômica na periferia a partir de meados dos anos 80 e depois no limiar dos anos 90, ocorreu a reestruturação produtiva das filiais instaladas no continente, cujo processo se diferenciou conforme a maneira neoliberal com que cada país se conectou à nova onda de ingresso de capitais internacionais⁸⁸. O equacionamento da dívida, a desregulamentação financeira e a estabilização monetária, além das perspectivas de valorização em certos setores com rentabilidade esperada maior, foram alguns dos

⁸⁴ Principalmente no caso brasileiro, em que elas reduziram o endividamento externo e interno, reestruturando os ativos de modo a ampliar e diversificar seus investimentos (ver GONÇALVES, *op. cit.*, 1999b).

⁸⁵ GONÇALVES, *op. cit.*, 1999a.

⁸⁶ TAVARES, M., C. y FAÇANHA, L., O. “La Presencia de las grandes empresas en la estructura industrial brasileña” In: FAJNZYLBER, F. (Org.) *Industrialización e internacionalización en la América Latina*. Ciudad del México: Fondo de Cultura Económica, 1980.

⁸⁷ GONÇALVES, R. “Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 17(2), ago., 1987.

⁸⁸ Para maiores informações a respeito do tema, ver BATISTA, P. N. “O Consenso de Washington. A visão neoliberal dos problemas latino-americanos”. *Caderno Dívida Externa*, nº 6, São Paulo, PEDEX, 1994 e DINIZ, E. “Empresariado e projeto neoliberal na América Latina: uma avaliação dos anos 80”. *Revista Dados*, v.34, n.3, 1991.

condicionantes internos que atraíram as multinacionais para constituírem uma nova dinâmica para o subsistema afiliado latino-americano⁸⁹.

Esta nova etapa de internacionalização na América Latina teve como eixo dois processos interdependentes: primeiro, pelo ajuste estrutural a que o continente foi submetido, se quisesse renegociar a dívida, uma vez que diante da forte imposição externa (das agências multilaterais, bancos centrais de países desenvolvidos e interesses ligados ao capital internacional) não sobraram alternativas senão acatar a desregulamentação de suas economias por meio de amplas liberalizações comerciais e financeiras. Segundo, o avanço da internalização da reestruturação das empresas multinacionais por meio de uma racionalização e reorganização produtiva, que previa maior integração comercial e especialização entre as unidades distribuídas no subsistema afiliado, exigiu também liberdade e livre acesso aos mercados periféricos. Assim, o ajuste estrutural derivado da difícil condição de renegociação da dívida externa latino-americana se integrava às estratégias de redimensionamento produtivo das filiais aí instaladas e das novas que viriam acessar esses mercados, ensejando um novo ciclo de IDEs⁹⁰.

O aprofundamento da internacionalização latino-americana significou também uma maior permeabilidade entre as fronteiras nacionais de modo a garantir a mobilidade do capital internacional, que agora buscava uma maior integração em sua acumulação ampliada. A regionalização econômica movida tanto no âmbito do MERCOSUL quanto do NAFTA ia ao encontro das ambições das empresas multinacionais em sua reestruturação produtiva na América Latina. O chamado “regionalismo aberto”, que pressupunha uma margem de preferência regional acoplada a uma abertura global, ajustava-se perfeitamente aos preceitos de mundialização financeira movidos, sobretudo, pela nova articulação e hierarquização intra e inter-filiais e⁹¹, entre matrizes e filiais

⁸⁹ Segundo BAUMANN, R. “Recent measures affecting foreign investment in Brazil”. São Paulo UN/UNCTAD; Campinas-SP IE-UNICAMP. Trabalho apresentado no *Seminário sobre Tendências do Investimento Direto Externo e Estratégias de Corporações Transnacionais no Brasil*, mimeo, 1992. Outros fatores, contudo, foram igualmente determinantes, tais como o diferencial da taxa de juros norte-americana, rebaixada a partir da virada da década de 80. Isso demonstra que, embora a internalização das reformas neoliberais fosse importante para explicar o retorno do IDE nos anos 90, por si só não bastou, uma vez que, mesmo os países que aderiram ao receituário anteriormente, como Chile e Peru, não receberam, ao mesmo tempo, novos influxos.

⁹⁰ Esta questão foi colocada por Fernando Sarti, *A Internacionalização comercial e produtiva no Mercosul nos anos 90*. Campinas: 2001. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, p.25, nos seguintes termos: “um amplo processo de abertura e de desregulamentação econômicas e financeiras nesses países, incluindo a privatização de empresas atuantes nos setores industriais e de serviços públicos, foi imposta como uma pré-condição para a renegociação da dívida externa, para o acesso facilitado às novas fontes de financiamento e mesmo para a entrada de fluxos de investimento direto estrangeiro (IDE), agora muito mais abundantes e em busca de novos espaços de acumulação de capital. Estas diretrizes enquadram-se dentro de um conjunto mais amplo de propostas liberais denominadas de Consenso de Washington, que tiveram sua difusão e implantação facilitadas pela consolidação da hegemonia norte-americana, em especial sobre as economias latino-americanas”.

⁹¹ Sobre o fenômeno do “regionalismo aberto” ver CEPAL, *El Regionalismo abierto en América Latina y Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago, 1994 (LC/ G 1801/ Ver. 1-p). Para uma abordagem crítica deste ver SARTI, *op. cit.*, 2001.

(*outsourcing*)⁹². Tal processo, contudo, desenvolveu-se de maneira assimétrica ao diferenciar as variadas dimensões dos mercados nacionais, o grau de complexidade local das filiais e a posição espacial em relação à proximidade do mercado consumidor e/ou da matriz. Desse modo, embora a racionalização produtiva fosse uma característica comum à América Latina, os principais países receberam o ajuste do capital internacional conforme a natureza econômica de cada localidade, recalculada no âmbito de suas novas estratégias de acumulação.

Em termos específicos, no México as filiais fizeram a reestruturação com base em uma orientação exportadora, cujos efeitos se mediram pela redefinição dos preços relativos por compressão dos salários, de forma a aumentar a competitividade internacional e estreitar o mercado interno. Isso se traduziu na criação de plataformas de exportação essencialmente dominadas por montadoras de veículos norte-americanas, que aumentaram a participação no mercado interno dos EUA (*market share*), além de filiais “maquiladoras” que, em virtude da mão-de-obra barata, importavam peças e componentes das matrizes norte-americanas, montando o produto internamente e exportando para o mercado de origem.

O MERCOSUL foi outra importante manifestação de regionalização entre os países que se adequavam à nova etapa de internacionalização latino-americana. Mas, diferentemente do que ocorreu no México, onde as filiais tinham como principal destino de produção as exportações, no MERCOSUL o mercado interno significava o maior estímulo para atração de IDE, porém, com pesos diferentes conforme a característica local de cada membro⁹³. Tanto as filiais argentinas, na segunda metade dos anos 80, quanto as do Brasil no início dos anos 90, introduziram novos métodos gerenciais e uma profunda especialização em suas linhas de produção, mas as primeiras tiveram uma vinculação regional muito maior, uma vez que o peso do mercado interno brasileiro e a maior complexidade de suas cadeias produtivas relativizaram o MERCOSUL como fator de atração de IDE⁹⁴. A grande exceção refere-se às indústrias automobilísticas que se integraram ao cone-sul antes

⁹² Para uma análise sobre esta questão ver SABBATINI, R. *Regionalismo, multilateralismo e MERCOSUL: evidência da inserção comercial brasileira após alguns anos de abertura*. Campinas: 2001. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

⁹³ Sobre a diferenciação do processo de internacionalização latino-americana ver BIELSCHOWSKY, R. y STUMPO, G. “Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile e México”. *Revista de la Cepal*, n.55, abr., 1995. O caráter assimétrico da reestruturação das filiais estrangeiras no MERCOSUL está detalhado em CHUDNOVSKY, D. “Disintiendo con el Consenso de Washington” In: CHUDNOVSKY (Org.) *Los Límites de la apertura: liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*. Bueno Aires: Alianza Editorial/CENIT, 1995; CHUDNOVSKY, D. e LÓPEZ, A. “As Estratégias das empresas transnacionais na Argentina, no Brasil e no Uruguai: o que há de novo nos anos 90” In: CHUDNOVSKY, D. (Org.) *Investimentos externos no Mercosul*. Campinas-SP: Papyrus/ IE-Unicamp, 1999.

⁹⁴ Um estudo recente de Rodrigo Sabbatini, *Investimento direto estrangeiro: reflexões sobre políticas de apoio e seus determinantes*. Campinas: 2008. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, mostra como o mercado interno se constituiu em importante fator de atração de IDE no Brasil em tempos de financeirização.

mesmo da criação do bloco econômico, levando a suspeitar de que boa parte da iniciativa para criação do MERCOSUL vem responder pelas necessidades de acumulação de uma das frações de capital internacional mais dinâmicas sediadas nessa região⁹⁵. Mesmo assim, a estratégia tomada por todas elas foi orientada pelo encolhimento do complexo metal-mecânico e pela expansão dos setores intensivos em recursos naturais, cujos efeitos, assim como na experiência mexicana, foram o aumento do desemprego, a quebra do circuito interindustrial diante da redução de demanda de bens de capital nacionais e déficits comerciais motivados pelo aumento dos coeficientes de importação⁹⁶.

Se na nova fase de internacionalização da América Latina ocorreu, por um lado, a reestruturação das multinacionais já existentes, de forma a abandonarem encadeamentos industriais que davam certa coerência à implantação da indústria pesada, tal movimento de retrocesso produtivo foi reforçado, por outro lado, pelas novas filiais que buscavam ampliar seus espaços patrimoniais por meio das privatizações (Tabela 8)⁹⁷. Neste contexto, as vantagens de rentabilidade do subsistema afiliado já não seriam calculadas, como nas duas fases anteriores, pela criação de novas plantas produtivas (*greenfield investments*), tampouco pela complementaridade setorial com empresas locais⁹⁸, mas por uma racionalização que, além de produtiva, era patrimonial e financeira, impondo uma espécie de “regressão” à estrutura industrial conquistada até então⁹⁹.

Tabela 8

Investimento Direto Estrangeiro nas Privatizações dos Países em Desenvolvimento

(US\$ Milhões e porcentagens)

| Região | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1989-92 |
|---------------------------|------|-------|-------|-------|---------|
| América Latina | 157 | 2.136 | 3.300 | 2.312 | 8.119 |
| % do Capital vindo do IDE | 3 | 25 | 22 | 13 | 14 |
| África e Oriente Médio | 15 | 38 | 6 | 66 | 125 |
| % do Capital vindo do IDE | 0,5 | 4 | 0,4 | 4 | 1,3 |
| Ásia e Oceania | 0,1 | 11 | 79 | 339 | 429 |
| % do Capital vindo do IDE | 0 | 2 | 1,4 | 7 | 2,4 |
| Europa Oriental | 422 | 489 | 1.917 | 2.411 | 5.238 |
| % do Capital vindo do IDE | - | - | 75 | 53 | 67 |

Fonte: ANDREFF, *op. cit.*, 2000.

⁹⁵ BIELSCHOWSKY, R. e STUMPO, G. “A Internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura” In: BAUMANN, R. (Org.) *O Brasil e a economia global* Rio de Janeiro: Campus: Sobeet, 1996; CHUDNOVSKY, D. y LÓPEZ, A. “La Inversión extranjera directa en el Mercosur: un análisis comparativo” In: CHUDNOVSKY, D. (Coord.) *El boom de inversión extranjera directa en el Mercorsur*. Bueno Aires: Editora Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.

⁹⁶ Para entender como os IDEs participaram do processo de privatizações e seu posicionamento preponderante no setor de serviços, em detrimento do setor industrial, ver CANUTO, O. “Investimento direto externo e reestruturação industrial”. *Texto para Discussão n.27* do Instituto de Economia da Unicamp, 1993; LAPLANE, M. *et. al.* (Orgs.) *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora UNESP; Campinas SP: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003.

⁹⁷ As experiências brasileiras de privatizações e o acesso do capital internacional a elas podem ser conferidos em LACERDA, A. C. (Org.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto, 2000.

⁹⁸ Sobre as novas formas de IDE e a modificação da relação filial-filial e matriz-filial ver OMAN, C. "O Desafio para os países em desenvolvimento". *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n.39, 1994.

⁹⁹ Conceito derivado de COUTINHO, L. G. “A Especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização” In: VELLOSO, J. P. R. (Org.) *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1997.

As modificações das empresas estrangeiras no modo de operar a extração de valor na América Latina tiveram também nefastas conseqüências no novo nexos de vinculação das economias periféricas e do capital internacional. Embora as filiais estivessem tendo uma atitude defensiva durante a crise dos anos 80 na América Latina (aumento de *mark ups*, exportações e investimento de curto prazo), as necessidades de internalização da reestruturação produtiva que estava em curso desde os anos 70 nas matrizes exigia uma nova forma de vinculação com o espaço econômico nacional. Ao mesmo tempo, o enfraquecimento do Estado e a queda da atividade industrial, por conta da crise e da própria mudança de estratégia do núcleo dinâmico de acumulação liderado pelo capital internacional, impunham uma enorme fragilidade aos centros internos de decisão.

A renegociação da dívida externa tinha como pressuposto um intenso ajuste estrutural, que significava o abandono do aparelho desenvolvimentista em favor do aprofundamento da internacionalização do capital. Diferentemente das fases anteriores, tal reforma impunha a liberalização financeira, a abertura comercial, uma redefinição fiscal, privatizações e a flexibilização da relação capital/trabalho, de modo a fazer os países latino-americanos se ajustarem às novas exigências de reestruturação das empresas multinacionais no âmbito do subsistema afiliado. O processo gerou uma nova vinculação entre o IDE e a América Latina: as empresas multinacionais não organizariam mais suas bases produtivas a partir de um regime central de acumulação que sancionava a integração industrial em termos nacionais e era complementada por um Estado que buscava, mesmo que precariamente, impor o planejamento. Pela própria natureza da mundialização financeira, houve uma fragmentação da esfera produtiva, bem como uma hierarquização e especialização a ser viabilizada pela integração comercial entre as diversas plantas, cujas fronteiras nacionais teriam que ser muito mais permeáveis a fim de permitir a livre mobilidade do capital. Agora, os ingressos de IDE não se materializariam na busca de um nível de rentabilidade esperada, tendo como parâmetro o sistema econômico nacional, mas um espaço regional ampliado, no qual fosse possível escolher, ter ou abandonar determinada posição conforme os desígnios do cálculo global de acumulação. Logo, nesse novo nexos, o aumento da vulnerabilidade que acometeria as economias latino-americanas iria levá-las a um patamar de subordinação à internacionalização muito maior do que antes.

Como condição de permanência do ingresso de IDE na América Latina, as matrizes exigiriam, na fase em questão, um território de destino financeiramente e comercialmente desregulado em suas fronteiras, em que a base produtiva de geração de lucros das filiais não se restringiria a um complexo industrial definido nacionalmente. O redimensionamento do destino afiliado passa ser regional, em

termos de extração de valor, sem significar evidentemente que a realização se descentralizaria na origem. O “regionalismo aberto” se torna então um elemento eficaz para esse novo nexos de internacionalização, em que o MERCOSUL e o NAFTA respondem pelas novas necessidades de mundialização financeira. No entanto, o processo de escolha de determinadas localidades e o tipo de setor a ser desenvolvido no continente seriam estabelecidos de maneira assimétrica. Países com dimensões econômicas maiores têm ainda no mercado interno o principal estímulo ao IDE; outros o atraem tornando-se bases de exportações, mas todos se submetem à mesma lógica de racionalização que desvincula a variação no fluxo do capital internacional da expansão interna do investimento derivado da formação bruta de capital fixo.

Em suma, o IDE não proporciona mais uma base produtiva que se manifesta nacionalmente, visto que se move crescentemente num circuito de deslocamentos patrimoniais globais, cuja dinâmica necessita ter cada vez mais um comportamento financeiro. Neste horizonte, perde-se de vista aquele vínculo em que a geração de lucros das filiais era condicionado ao desenvolvimento das forças produtivas internas, desdobrando-se em um avanço da indústria pesada. Seus lucros se mantêm, mas desindustrializando e desnacionalizando precocemente os sistemas econômicos nacionais em construção na América Latina. O grau de instabilidade que sempre se colocava ao continente quanto à realização externa de lucros ganha agora sua dimensão produtiva, quando a plataforma de geração de valor se torna cada vez mais fluída e incerta, visto que sua existência ou não depende majoritariamente de decisões tomadas no âmbito global de acumulação das empresas multinacionais.

4. Conclusão

O que buscamos mostrar até aqui foi que o IDE contribuiu para difundir de maneira heterogênea o padrão fordista norte-americano ao capitalismo, erigido a partir de uma ordem imperial em construção. Foi assim com a vigência do sistema Bretton Woods, em que a internacionalização produtiva liderada pela corporação norte-americana – sustentando os interesses hegemônicos dos EUA, exportando padrões produtivos e de consumo para economias centrais que saíam destruídas da Segunda Guerra – dinamizou todo o centro capitalista e garantiu a manutenção do espaço de acumulação. Foi assim também durante a reafirmação da hegemonia americana nos anos 80, quando o IDE intracruzado permitiu o fortalecimento de todo o centro capitalista, impondo a reorganização produtiva por meio de uma redivisão internacional do trabalho.

Ademais, as características que explicam a dinâmica do IDE lastreiam-se na própria rivalidade oligopolista que foi reavivada com a reconstrução econômica das principais potências envolvidas na Segunda Guerra. A maturação da internacionalização produtiva do capital e as condições de rivalidade repostas com o fortalecimento das corporações européias e japonesas, bem como a difusão do espaço de internacionalização do subsistema afiliado, levaram a um impasse, tanto às condições de acumulação propriamente ditas, quanto ao reconhecimento da hegemonia americana que havia orientado o padrão de acumulação até então. A crise que daí se originou levou a dimensão financeira do capital a buscar alforria das restrições até então impostas pelo sistema monetário mundial. Esse movimento incidiu sobre a reestruturação das empresas multinacionais, cuja financeirização do capital, facilitada por avanços técnicos, alterou a própria dimensão produtiva do IDE. Com isso, os investimentos internacionais passaram a operar pela lógica de mundialização financeira, com o objetivo de acessarem economias nacionais capazes de oferecer rentabilidade em tempo mais rápido, com ônus menores. Isso facilitou o processo de parcelização e fragmentação da cadeia produtiva, uma vez que a centralização técnico-financeira teve no IDE os canais por onde fluíam a liquidez impulsionadora das F&As. O novo padrão de acumulação que se erigiu nesse momento de transição, embora marcado por maior liberdade e mobilidade do capital, não significou em termos essenciais um desarranjo daquela forma de operar dos Estados centrais, que tinham na hegemonia americana o sentido de sua associação.

A América Latina, por sua vez, participou da fase de internacionalização produtiva, atrelando o desenvolvimento dos seus mercados internos às ondas de IDE que procuravam retornos financeiros superiores àqueles extraídos no centro. Ao conquistarem essas economias nacionais, as empresas estrangeiras fincaram estruturas complexas que, embora dinamizassem a industrialização periférica, resultaram em unidades de extração de valor cuja realização financeira sempre esteve sancionada em moeda de origem. Sem resolver os problemas estruturais, a América Latina se viu em permanente adaptação de sua política econômica, planos de desenvolvimento e do próprio marco institucional às mudanças que o capital internacional exigia. Um exemplo disso ocorreu nos anos 80, quando, ao modificar-se a natureza da acumulação das multinacionais em favor da mundialização financeira, os países latino-americanos conduziram suas estruturas política e econômica de modo a recriarem um ambiente propício ao reingresso de IDE. O padrão de dependência financeiro e tecnológico foi recolocado em um patamar mais elevado, que culminou no abandono da busca de adensamento nas cadeias produtivas industriais. Mas, se antes o IDE buscava rentabilidade e canais para exportar suas

remessas, permitindo aos países subdesenvolvidos industrializarem-se, agora seu horizonte de reinvestimentos de lucros passaria pela racionalização, especulação e destruição das forças produtivas.

Capítulo II

Internacionalização no Desenvolvimento Capitalista Brasileiro

“Considerando (...) a participação crescente, e já hoje em proporção amplíssimas, desses empreendimentos imperialistas na indústria brasileira de que ocupam os postos-chave e de significação econômica decisiva, verifica-se que o processo de industrialização se faz entre nós simples expressão da política internacional de vendas de organizações estranhas, que têm seus centros diretivos completamente fora do alcance da economia brasileira e de seus interesses próprios. É o caso – acaso para nós – dos impulsos e iniciativas desses centros que está se desenvolvendo e desenvolver-se-á sempre mais, a persistirem as circunstâncias vigentes, o processo de industrialização do Brasil. Não é difícil avaliar o que isso significa em matéria de deformação daquele processo”.

Caio Prado Jr.

1. Introdução

O objetivo deste capítulo é aliar a dinâmica dos padrões de acumulação capitalista como um todo com o caso brasileiro. Interessa-nos em particular a experiência de internacionalização brasileira à luz dessas determinações mais amplas, em que a singularidade interna se revela pela estruturação de determinadas fases de participação do IDE no capitalismo brasileiro em formação. Nossa hipótese é a de que à medida que a internacionalização foi-se aprofundando em sucessivos estágios, a potencialidade de o país comandar um processo de industrialização por suas próprias forças e, conseqüentemente, voltada à libertação de sua condição subdesenvolvida, igualmente enfraqueceu-se. A economia brasileira, ao submeter-se lentamente à arte de conquista do capital internacional, viu reduzir-se sua capacidade de aprofundar as forças produtivas. O saldo é uma economia que, mesmo portadora de cadeias produtivas relativamente complexas, se subordinou gradativamente à vulnerabilidade exercida pela valorização externa do capital internacional. Para entender esse processo em seu sentido mais amplo necessitamos recorrer aos anos 50 do século XX, passando pelos vários momentos nos quais o IDE foi decisivo na formação do capitalismo brasileiro, até chegar ao limiar do neoliberalismo. Dentro deste recorte (1951 a 1992), o processo se divide em quatro fases:

1)- Antecedentes da internacionalização do mercado interno (1951-1954): pelo condicionante externo definimos essa fase como truncada, porque o grau de maturação da concorrência intercapitalista no centro do sistema não proporcionava ainda as condições para o deslocamento das bases produtivas capazes de internacionalizar o mercado interno brasileiro. Internamente, entendemos que o padrão de desenvolvimento varguista, embora aliado ao capital internacional, de preferência aos empréstimos públicos, impunha um tipo de nacionalismo que almejava a hierarquia estatal sobre os interesses privados, tendo como princípio básico a implantação das forças produtivas conforme os desígnios nacionais. Esse tipo de vinculação certamente contrariava os interesses dos oligopólios internacionais, pois pressupunha disciplina, critérios de essencialidade e seletividade à empresa multinacional;

2)- Internacionalização do mercado interno (1955-1973): o Brasil passou nesse momento a ser integrado no cálculo oligopolista por possuir um mercado interno potencialmente estratégico perante o início de descentralização produtiva das empresas multinacionais. Do lado interno, o ingresso do IDE como determinante da implantação da indústria pesada se associou a um nível de desenvolvimento capitalista compatível com a internacionalização produtiva. O padrão de desenvolvimento de Kubitschek, embora definisse as tarefas ao capital internacional e organizasse o processo de industrialização pesada, não pretendeu impor uma disciplina institucional sobre o capital internacional e sobre os interesses privados associados nos moldes de Vargas, delimitando por isso uma ruptura com a fase anterior. Tal grupo, que denominamos complexo multinacional¹⁰⁰, fortaleceu-se até o ponto de exigir maior aprofundamento da internacionalização, o que seria disponibilizado durante o regime militar por meio de facilidades concedidas às filiais estrangeiras;

3)- Internacionalização durante a crise da industrialização (1974-1982): nessa fase, embora o IDE voltado ao mercado interno continuasse a ingressar na economia brasileira dispondo das mesmas facilidades da fase anterior, a crise mundial que elevou os preços internacionais dos recursos naturais e matérias-primas atraiu um novo IDE que buscava nos mercados periféricos a oferta desses bens a custos e condições favoráveis para comercializá-los globalmente. O IDE novo também queria garantias e comprometimentos institucionais diante do elevado risco envolvido por se tratar de grandes somas a ser mobilizadas e do processo de lenta maturação, dispondo em alguns casos do envolvimento direto do Estado em *joint ventures*. Ainda que nesta fase a ação estatal tivesse a aparência de autonomia nas decisões, as condições dadas pelo avanço da internacionalização e os

¹⁰⁰ A definição conceitual deste termo está na Introdução.

interesses privados do complexo multinacional continuaram, tanto quanto na fase anterior, a se sobrepor ao interesse público;

4)- Internacionalização no limiar da liberalização (1983-1992): a empresa multinacional no Brasil em face da crise da dívida externa redirecionou sua estratégia por duas etapas. A primeira teve um caráter defensivo: recuo nos investimentos, altas remessas, desendividamento, aumento de *mark-ups* e investimentos não operacionais. O Estado foi então submetido a um drástico ajuste estrutural como pré-condição para renegociação da dívida, que teve como contrapartidas o desmonte do aparelho desenvolvimentista e o abandono do processo de aprofundamento da indústria pesada. A inserção externa das filiais estabeleceu os precedentes para a internalização da reestruturação produtiva e financeira comandada por suas matrizes. Abriu-se assim uma segunda etapa cuja liberalização econômica, imposta externamente, viria a radicalizar a internacionalização interna. O Estado se subordinou a esse processo muito mais que em qualquer outra fase, visto que abriu mão até mesmo da industrialização nos moldes desenvolvimentista, ao permitir uma maior hierarquia do complexo multinacional sobre o poder estatal.

2. Antecedentes da Internacionalização do Mercado Interno (1951-1954)

O padrão de acumulação capitalista como um todo – não amadurecido o suficiente, nesse período, para impulsionar a descentralização produtiva dos oligopólios internacionais para a periferia – e o desenvolvimento econômico lastreado por certo nacionalismo impediram de constituir os elementos-chave para a internacionalização do mercado interno brasileiro. A situação truncada dessa fase pode ser constatada pelo baixo nível de ingresso de IDE líquido no país, se comparado aos reinvestimentos. Segundo os dados deflacionados para valores de 2008, Tabela 9, houve nesse momento uma entrada líquida de US\$ 241 milhões (US\$ 60 milhões em médias anuais), enquanto os reinvestimentos foram de US\$ 1.498 milhões (US\$ 374 milhões em médias anuais). Dada a incerteza institucional e a adversa conjuntura econômica do Governo Vargas, o movimento de internacionalização produtiva no período foi extremamente deficitário, visto que as remessas atingiram US\$ 1.937 milhões (US\$ 484 milhões em médias anuais), forçando um saldo líquido negativo de US\$ 198 milhões (US\$ 50 milhões em médias anuais).

Tabela 9

O Movimento Geral da Internacionalização Brasileira (1951-1992)

(US\$ Milhões de 2008)

| Fluxos | Antecedentes da Internacionalização do Mercado Interno | Internacionalização do Mercado Interno | Internacionalização durante a Crise da Industrialização | Internacionalização no Limiar da Liberalização | Total |
|---|--|--|---|--|-------------|
| | (1951-1954) | (1955-1973) | (1974-1982) | (1983-1992) | (1951-1992) |
| Valores Absolutos (US\$ Milhões de 2008) | | | | | |
| 1. IDE Total | 1.738 | 25.860 | 49.004 | 24.772 | 101.374 |
| 2. Reinvestimentos | 1.498 | 10.447 | 16.399 | 8.770 | 37.113 |
| 3. Conversões | 0 | 0 | 2.208 | 10.819 | 13.027 |
| 4. IDE Líquido (1-2-3) | 241 | 15.414 | 32.605 | 16.002 | 64.261 |
| 5. Lucros e Dividendos | 1.493 | 6.179 | 10.864 | 21.357 | 39.893 |
| 6. <i>Royalties</i> e Serviços | 443 | 5.517 | 11.894 | 6.739 | 24.593 |
| 7. Remessas Totais (5+6) | 1.937 | 11.696 | 22.758 | 28.095 | 64.486 |
| 8. Saldo Líquido (4-7) | -198 | 14.164 | 26.246 | -3.323 | 36.889 |
| Valores Médios Anuais (US\$ Milhões) | | | | | |
| 1. IDE Total | 435 | 1.361 | 5.445 | 2.477 | 1.039 |
| 2. Reinvestimentos | 374 | 550 | 1.822 | 877 | 348 |
| 3. Conversões | 0 | 0 | 245 | 1.082 | 89 |
| 4. IDE Líquido (1-2-3) | 60 | 811 | 3.623 | 1.600 | 640 |
| 5. Lucros e Dividendos | 373 | 325 | 1.207 | 2.136 | 378 |
| 6. <i>Royalties</i> e Serviços | 111 | 290 | 1.322 | 674 | 213 |
| 7. Remessas Totais (5+6) | 484 | 616 | 2.529 | 2.810 | 642 |
| 8. Saldo Líquido (4-7) | -50 | 745 | 2.916 | -332 | 346 |
| Porcentagens | | | | | |
| 9. Coeficiente de Remessas [7/(7+2)] | 56 | 53 | 58 | 76 | 65 |
| 10. Custo de Inserção Internacional [7/(7+4)] | 89 | 43 | 41 | 64 | 50 |
| 11. Taxa Média de Lucro das EMNs [(2+7)/estoq.] | 7,9 | 6,7 | 14,7 | 6,8 | 8,5 |

Fontes e observações:

(a) Dados retirados do Anexo 1;

(b) Cálculos baseados na metodologia de Reinaldo Gonçalves "Estratégias dos oligopólios mundiais nos anos 90 e oportunidades do Brasil" *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, Ministério da Ciência e Tecnologia/FINEPPADCT. <www.mct.gov.br/index.php/content/view/13519.html>, 1993;

(c) Valores deflacionados para preços constantes de 2008 pelo IPA/EUA (IFS-FMI).

Do ponto de vista do destino e da origem do IDE nesta fase temos que entendê-los muito mais como um desdobramento do capital internacional ingressado desde o final do século XIX, passando pelo limiar do século XX e o período das guerras mundiais, do que um possível antecedente da indústria pesada. Os primeiros capitais vieram ainda no Império para os setores de utilidade pública, com o propósito de complementar os investimentos estatais voltados ao melhoramento da infraestrutura urbana (energia elétrica, carris e telégrafos)¹⁰¹. Também participaram de atividades ligadas ao complexo cafeeiro (intermediação de exportações, comercialização, bancos ligados à lavoura, linhas férreas e portuárias)¹⁰². Sua origem correspondia em grande medida às corporações inglesas¹⁰³, mas já em 1905 o grupo canadense *Light and Power* desenvolveu as atividades ligadas ao transporte urbano e à energia elétrica, consolidando-se no importante *holding* que responderia por grande parte

¹⁰¹ Um relato desse período pode ser conferido em CASTRO, A. C. *As Empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979; RIPPY, J. F. "A Century and a quarter of British investment in Brazil". *Interamerican Economic Affairs*, vol.6(1), summer, 1952; STONE, I. "British direct and portfolio investment in Latin America before 1914". *Journal of Economic History*, vol.37(3), September of 1977.

¹⁰² CASTRO, *op. cit.*, 1979;

¹⁰³ Segundo BANDEIRA, *op. cit.*, 1978, nos anos 10 e 20 do século XX várias empresas estrangeiras já estavam operando em sociedades mercantis autorizadas pelo governo brasileiro: 171 eram inglesas, 138 americanas, 68 francesas e 40 alemãs.

do estoque de IDE que estamos analisando entre 1951 e 1954¹⁰⁴. No limiar do século XX, os IDEs norte-americanos ingressaram, primeiro, no setor bancário e na comercialização do café; depois, voltaram-se para a exploração de recursos naturais, tal como ocorria na América Central, por meio de extração de borracha e minérios estratégicos¹⁰⁵. Outros IDEs norte-americanos quebraram o monopólio inglês sobre as comunicações de telégrafo, avançando também em equipamentos mecânicos e elétricos, além do setor petrolífero, notadamente dominado pela *Standard Oil Company of Brazil*¹⁰⁶. Durante a intensificação da industrialização nos anos 30 e 40, o IDE norte-americano se implantou não só em setores manufatureiros voltados para a produção de bens de consumo não-duráveis, mas também em setores de comercialização de bens de consumo duráveis¹⁰⁷.

Na primeira metade dos anos 50, o volume de reinvestimentos superior ao valor líquido é explicado pela maturação desses investimentos passados, entre os quais, os mais evidentes são os do setor de distribuição e de comercialização de manufaturados dominados pelo capital norte-americano, além do setor de utilidade pública, capitaneado pela *Light e AMFORP (American and Foreign Power Company)*, de origens canadense e norte-americana, respectivamente. Os dados da Tabela 10 mostram que somente os EUA originaram mais de 46% do investimento líquido total do período e 54% dos reinvestimentos. Em termos de destino, para valores em estoque de 1956, a indústria respondeu por 57%, e os setores de química, transportes, equipamentos elétricos e alimentos foram responsáveis sozinhos por 40% do IDE total, como mostra a Tabela 11. O setor de serviços representava 39%, sendo o setor bancário e de utilidades públicas responsáveis juntos por 34% de todo o IDE no período.

A par desses dados, além do contexto internacional de que tratamos no primeiro capítulo, é necessário entender o sentido de essa internacionalização ser truncada em função da política econômica e dos instrumentos estatais criados para o desenvolvimento econômico. Em linhas gerais, podemos dizer que o segundo Vargas buscou retomar as mesmas diretrizes deixadas pelo Estado Novo em relação ao tipo de vinculação que o capital internacional teria que assumir no padrão de desenvolvimento em questão, isto é, mover a industrialização de forma associada, mas sem se

¹⁰⁴ Para uma reconstrução histórica e uma análise da internacionalização desse setor no país ver SAES, A. M. *Conflitos do capital: Light versus CBEE na formação do capitalismo brasileiro (1898-1927)*. Campinas: 2008. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

¹⁰⁵ Segundo BANDEIRA, M. *Brasil-Estados Unidos: a rivalidade emergente (1950-1988)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1989, p.195, “o objetivo do imperialismo inglês ou americano consistia em manter as minas cativas, continuando o Brasil a exportar matérias-primas e a receber os produtos manufaturados”.

¹⁰⁶ Ver Heitor Ferreira Lima, “Capitais europeus no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.4, mar-abr, 1956.

¹⁰⁷ DOELLINGER, C. V. “Política, política econômica e capital estrangeiro no Brasil. As décadas de 30, 40 e 50”. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*, vol.3, n.8, p.231-262, 1977; SAES, F. M. e SZMRECSANYI, T. “O Capital estrangeiro no Brasil, 1880-1930”. *Estudos Econômicos*, v.15, n.2, p.191-220, 1985.

subordinar aos interesses do recurso externo. Seu governo também priorizava os empréstimos e financiamentos públicos estrangeiros, sem deixar de atrair investimentos diretos.

Tabela 10

Origem dos Fluxos de Investimento Direto Estrangeiro no Brasil

| | | (Porcentagens) | | | | |
|-------------|--------|----------------|---------|---------|---------|---------|
| Países | Anos | 1951-54 | 1955-73 | 1974-80 | 1981-92 | 1951-92 |
| EUA | Inv. | 46 | 28 | 24 | 37 | 31 |
| | Reinv. | 54 | 34 | 31 | 21 | 27 |
| | Total | 52 | 31 | 26 | 34 | 31 |
| Reino Unido | Inv. | 4 | 3 | 4 | 8 | 6 |
| | Reinv. | 11 | 7 | 8 | 10 | 9 |
| | Total | 9 | 4 | 5 | 10 | 8 |
| Japão | Inv. | 0 | 13 | 12 | 9 | 11 |
| | Reinv. | 0 | 1 | 6 | 7 | 5 |
| | Total | 0 | 9 | 10 | 9 | 9 |
| França | Inv. | 1 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| | Reinv. | 5 | 5 | 4 | 12 | 8 |
| | Total | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| Itália | Inv. | 0 | 1 | 4 | 3 | 3 |
| | Reinv. | 0 | 3 | 0 | 5 | 3 |
| | Total | 0 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| Alemanha | Inv. | 10 | 20 | 16 | 8 | 13 |
| | Reinv. | 0 | 14 | 16 | 18 | 17 |
| | Total | 3 | 19 | 13 | 11 | 13 |
| Outros | Inv. | 38 | 33 | 37 | 28 | 32 |
| | Reinv. | 30 | 35 | 35 | 24 | 30 |
| | Total | 32 | 35 | 36 | 29 | 32 |
| Total Geral | Inv. | 29 | 66 | 72 | 78 | 73 |
| | Reinv. | 71 | 38 | 28 | 26 | 29 |
| | Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fontes e observações:

(a) 1971-91: Bacen/Firce - Didex. Valores deflacionados em 31 de março de 1992;

(b) 1992: Boletim do Banco Central, vários. Preços correntes.

Começando pelo problema das remessas de lucro, como veremos em mais detalhes no próximo capítulo, tal questão pode confundir mais do que esclarecer o pressuposto acima, visto que as medidas tomadas por Vargas eram quase sempre antagônicas. Em certo sentido, os momentos de discricionariedade institucional procuravam conter as expressivas remessas de lucro acumuladas de empresas estrangeiras instaladas no país, sobretudo do setor energético como a *Light* e a *AMFORP*¹⁰⁸. Ainda que a questão das remessas estivesse sempre pautada por discursos inflamados e avanços nacionalistas, de maneira alguma simbolizava um caráter xenófobo ao capital estrangeiro por parte de Getúlio Vargas. O eixo da questão era uma política de contenção principalmente cambial, que até possuía certa inclinação antiimperialista, mas que, na verdade, era muito mais um instrumento de barganha com os EUA quanto uma oposição declarada à internacionalização.

¹⁰⁸ Segundo GRAEFF, E. P. *Política de investimentos estrangeiros no pós-guerra: a Instrução n.º 113 e as origens do “modelo associado”*. São Paulo: 1981. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas – Universidade de São Paulo, Vargas, por meio de uma auditoria interna, mostrou que o total do investimento direto estrangeiro registrado até 1950 era Cr\$ 25,1 bilhões, sendo Cr\$ 8,4 bilhões ingressos efetivos; o restante, Cr\$ 16,7 bilhões, significavam capitais gozando de benefícios.

Tabela 11

Destino dos Estoques de Investimento Direto Estrangeiro no Brasil

| (Porcentagens) | | | | |
|------------------------|------|---------|---------|---------|
| Setores | 1950 | 1956-73 | 1974-80 | 1981-92 |
| Primário | 0 | 1 | 1 | 1 |
| Indústria | 57 | 80 | 76 | 61 |
| Extração mineral | 0 | 2 | 3 | 1 |
| Transformação | 57 | 78 | 73 | 59 |
| Minerais não-metálicos | 3 | 3 | 2 | 1 |
| Metalurgia | 3 | 9 | 8 | 7 |
| Mecânica | 3 | 9 | 8 | 7 |
| Eletroeletrônicos | 5 | 7 | 8 | 8 |
| Material de transporte | 4 | 18 | 12 | 7 |
| <i>Veículos</i> | 3 | 14 | 9 | 5 |
| <i>Autopeças</i> | 0 | 3 | 3 | 2 |
| <i>Outros</i> | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Papel e celulose | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Borracha | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Química | 20 | 16 | 13 | 13 |
| Farmacêuticos | 2 | 4 | 4 | 4 |
| Alimentos | 11 | 3 | 5 | 4 |
| Têxtil | - | - | - | 1 |
| Bebidas e fumos | 3 | 4 | 1 | 1 |
| Outros | 2 | 4 | 6 | 1 |
| Serviços | 39 | 19 | 20 | 35 |
| Bancos | 7 | 2 | 2 | 6 |
| Comércio | 1 | 5 | 3 | 5 |
| Consultorias | 0 | 7 | 11 | 13 |
| Utilidade Pública | 27 | 2 | 0 | 1 |
| Outros | 4 | 4 | 4 | 11 |
| Outras Atividades | 4 | 1 | 3 | 3 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fontes e observações:

(a) 1947-80: Boletim do Banco Central, vários;

(b) 1981-92: FIRCE-BACEN. Inclui investimentos em Bolsa (DL 1.401) e Investimentos Incentivados (Res. 480, de 20.06.78).

Não se pode negar, entretanto, que a instabilidade da política de remessas de lucro durante seu governo não tenha influenciado diretamente sobre seu volume. Ao observarmos que em 1953 as remessas foram de US\$ 93 milhões e, em 1952, de US\$ 15 milhões (Anexo 1), o que está implícito é o Decreto nº. 30.363, e depois a Lei nº. 1.807, cujos dispositivos se mostravam opostos na forma de regular as remessas, pois, enquanto o primeiro restringia, o outro liberava. O montante de remessas que foram restringidas em 1952 buscou eliminar o atraso no ano seguinte, atingindo um valor quase sete vezes maior¹⁰⁹. Mas, embora a política econômica varguista fosse aparentemente contraditória, a possibilidade de conferir certa inteligibilidade passa pelo entendimento de que o seu padrão de desenvolvimento capitalista objetivou uma internacionalização de alguma forma submetida aos desígnios nacionais. Por isso temos que entender alguns traços da política externa e da própria constituição do aparelho estatal, identificando-os com a meta maior de implantar as bases da industrialização pesada e suas formas de financiamento sem se atar necessariamente à dominação externa do capital internacional. A criação da *Assessoria Econômica* foi um exemplo de tal

¹⁰⁹ O funcionamento dessas medidas institucionais veremos no Capítulo 3.

objetivo¹¹⁰. A tática assumida por esse órgão se valeu basicamente da estratégia traçada nas *Mensagens Programáticas* de 1951, as quais buscavam um desenvolvimento da indústria de base com forte intervenção estatal, sendo possível se associar ao IDE sem, contudo, abrir mão do seu controle, a ser exercido pelo poder estatal¹¹¹.

Dentre as realizações programáticas da *Assessoria* destacamos os projetos para exploração de petróleo, produção de aço e desenvolvimento do setor químico. Mesmo assim é importante frisar que Getúlio Vargas não conseguiu implantar a industrialização pesada da maneira que projetou, uma vez que a principal restrição incidiu sobre o padrão de financiamento. A frustração dos recursos líquidos públicos que seriam captados por meio da política externa norte-americana, conforme as diretrizes da Comissão Mista Brasil-EUA; a incapacidade de dar resposta a essa negativa, buscando centralizar recursos internos por uma reforma fiscal ousada em termos de um modelo progressivo, além do desinteresse dos IDEs pelo ingresso no volume desejado, explicam os limites do projeto industrializante do segundo Vargas. O seu interesse em obter empréstimos públicos estrangeiros era uma forma de exercer capacidade autônoma no planejamento da industrialização. Diferentemente dos investimentos diretos que teriam necessariamente um sentido dado pelo âmbito privado, os líquidos, uma vez nas mãos do Estado, poderiam ser um instrumento viável para manipular os empresários locais e as multinacionais, conforme a escolha de áreas essenciais para a industrialização¹¹².

¹¹⁰ Uma abordagem específica sobre a *Assessoria* pode ser conferida em SANTOS, R. B. *A Assessoria Econômica da Presidência da República: contribuição para a interpretação do segundo Governo Getúlio Vargas (1951-1954)*. Campinas: 2006. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

¹¹¹ Os objetivos setoriais, segundo DRAIBE, S. *Rumos e metamorfoses* – um estudo sobre a constituição do Estado e as alternativas de industrialização no Brasil 1930-1960. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985 e LEOPOLDI, M. A. P. “O difícil caminho do meio: Estado, burguesia e industrialização no segundo Governo Vargas (1951-54)” In: (Org.) GOMES, A. C. *Vargas e a crise dos anos 50*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994, seriam os seguintes: 1)- Siderurgia – duplicar a produção de aço por meio da expansão da Vale do Rio Doce e da CSN, bem como a tentativa de atrair IDEs para esses setores, em trabalho conjunto e integrado; 2)- Química – produção de insumos industriais, derivados de petróleo e farmacêuticos, numa escala compatível com a redução dos estrangulamentos internos e o aumento da capacidade de importar; 3)- Transportes – prioridade ao sistema marítimo, por meio de reaparelhamento dos portos e drenagens de rios, e ao sistema ferroviário, efetivando a eletrificação de ferrovias, produção interna de locomotivas e material ferroviário em geral. Para o setor automobilístico preconizava-se a produção de jipes, tratores, caminhões, ônibus e automóveis; 4)- Energia elétrica – por meio da criação de fundo de investimentos públicos e da implantação de um projeto nacional de desenvolvimento para o setor, também buscando disciplinar as empresas estrangeiras ou mesmo estatizar o setor.

¹¹² Tais recursos certamente não foram cedidos pelos EUA diante desse tipo de nacionalismo pretendido por Vargas. Só a partir de tal pressuposto conseguimos decifrar sua política “contraditória” e “ambígua”. Dentre alguns autores que a denominaram assim, destacamos D’ARAÚJO, M. C. *O Segundo Governo Vargas (1951-54) – democracia, partidos e crise política*. 2. ed. São Paulo: Ática, 1992, SKIDMORE, T. *Brasil: de Getúlio a Castelo*. 7.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982, VIANNA, S. B. *A Política econômica do segundo governo Vargas (1951-1954)*. Rio de Janeiro: BNDES, 1987 e VIANNA, S. B. “Duas tentativas de estabilização: 1951-1954” In: ABREU, M., P. (Org.) *A Ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1992. Segundo COHN, G. *Petróleo e nacionalismo*. São Paulo: Difusão Europeia do Livro, 1968, um exemplo desse traço de personalidade de Vargas se impunha, de um lado, por uma legislação de controle ao capital estrangeiro no que diz respeito às remessas de lucro; de outro lado, pelas concessões às multinacionais como a *Standard Oil*, através do primeiro projeto da PETROBRÁS, antes de ser enviado ao Congresso. Também não cedia soldados brasileiros para a Guerra da Coreia aos EUA, segundo BANDEIRA, *op. cit.*, 1978, mas assinava acordos militares extremamente controversos com o mesmo país, tentando barganhar por meio da oferta de minérios estratégicos como a monazita.

A empresa multinacional teria que se submeter, nesse padrão, ao ritmo do poder estatal e das prioridades das empresas estatais¹¹³. Contudo, o contexto internacional marcado pelo fim da Comissão Mista Brasil-EUA, o término da Guerra da Coreia e a mudança do governo presidencial norte-americano resgataram a ideia, por parte dos EUA, de que o desenvolvimento para a América Latina seria unicamente financiado a partir de capitais privados (IDE), e o ambiente institucional propício para atraí-los era de total responsabilidade dos governos locais¹¹⁴. Esse processo repercutiu até mesmo em sucessivas crises cambiais, que fizeram a política econômica passar por várias reformas de modo a selecionar as importações essenciais e a expandir os créditos, a fim de garantir a continuidade no processo de industrialização. Vargas procurou também atrair IDEs europeus para o setor de transporte, ao mesmo tempo em que manteve sua tentativa de barganha com os EUA, utilizando o eventual trunfo das areias monazíticas e outros minérios estratégicos militarmente¹¹⁵. Contudo, nem os capitais privados estavam maduros o suficiente na Europa – ou interessados em ingressarem em mercados periféricos –, nem os EUA cederiam recursos líquidos em troca de minérios estratégicos brasileiros, visto que as descobertas de minas em área norte-americana definitivamente sepultavam a barganha varguista¹¹⁶.

Uma forma de sair desse impasse seria reestruturar o sistema financeiro nacional, tentando criar canais internos de financiamento de longo prazo. O BNDE centralizava empréstimos compulsórios deduzidos do imposto de renda para financiar obras de infra-estrutura e de industrialização. Mas, embora tenha sido imprescindível para projetar a indústria pesada, esse órgão jamais foi autônomo na condução de uma agenda creditícia totalmente centralizada pelo poder público. Sua dinâmica se orientou basicamente por uma intermediação entre o setor público e o privado que – a despeito do desejo de Vargas de imprimir um tipo de hierarquia por meio da gerência dos fundos estatais – estava voltado muito mais para dirimir áreas de incerteza financeira e tecnológica com ajuda de empréstimos estrangeiros, do que impor um padrão de financiamento autônomo. Não obstante tais limitações, a intermediação pública do BNDE foi fundamental para resolver o problema do petróleo, um dos pontos de estrangulamento mais oneroso para as contas externas naquela quadra.

¹¹³ NOVAES e CRUZ, A. A. *et. al. Impasse na democracia brasileira 1951/1955*: coletânea de documentos. Rio de Janeiro: CPDOC/FGV, 1983.

¹¹⁴ Ver carta de Válter Sarmanho a Getúlio Vargas, de 21/01/1953 (GV53.01.21/2) In: NOVAES e CRUZ, *op. cit.*, 1983.

¹¹⁵ MARTINS, L. *Pouvoir et développement économique*: formation et évolution des structures politiques au Brésil. Paris: Anthropos, 1976.

¹¹⁶ BASTOS, P. P. Z. *A Dependência em progresso*: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises no Brasil (1890 – 1954). Campinas: 2001. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

A criação da PETROBRÁS remonta a um longo período de debate, com avanços e recuos nacionalistas na discussão do projeto, que obviamente fogem do escopo desta tese¹¹⁷. Entre os projetos esboçados pela *Assessoria Econômica* e reformulados no Congresso, a questão da participação do capital internacional tornou-se, pela primeira vez, generalizada nos bastidores políticos e na opinião pública, só repetida tempos depois com a Lei de Remessas de Lucro em 1962. O primeiro projeto foi uma síntese daquele estilo de desenvolvimento de Vargas, ou seja, buscava se associar à cooperação estrangeira, mas sem prescindir da hierarquia estatal na divisão de tarefas e imposição de metas e prioridades¹¹⁸. Embora a *Assessoria* defendesse a contribuição da técnica estrangeira para implantar a PETROBRÁS, tentando retirar o caráter político do projeto¹¹⁹, tal flexibilidade foi excluída pelas sucessivas reformulações do projeto – que se seguiram em calorosos debates tanto na Câmara dos Deputados, quanto no Senado –, cuja última redação sacramentou o monopólio estatal na extração do petróleo¹²⁰. Havemos de notar, porém, que o caráter misto que a *Assessoria* tinha esboçado no primeiro projeto não foi totalmente suplantado¹²¹, uma vez que, mesmo proibido o acesso do IDE às áreas de exploração – a pretensão dos trustes, nos moldes venezuelanos,

¹¹⁷ No entanto, alguns momentos são importantes para entendermos como o Estado buscou se relacionar com o capital internacional, até chegar à decisão de excluí-lo definitivamente desse setor, como bem mostrou COHN, *op. cit.*, 1968: 1)- O Código de Minas de 1934 impôs a propriedade do subsolo nacional ao governo: riquezas minerais para extração, pesquisa e lavra não seriam privadas, mas de domínio público; 2)- Em 1938 foi criado o *Conselho Nacional do Petróleo* (CNP) que, com ampla participação dos militares, via na industrialização do petróleo a capacidade de o Brasil constituir uma fonte energética relativamente segura diante do conflito mundial que se avizinhava; 3)- Em 1940, a nova versão do código sinalizava que, além da propriedade pública do solo, as riquezas minerais extraídas dele não poderiam ser compartilhadas em seu processamento ou refino com os trustes internacionais; 4)- A partir de 1945 já se colocava a possibilidade de dividir as tarefas estatais de exploração do petróleo com o capital estrangeiro e o capital privado nacional, graças às brechas institucionais deixadas pela Constituição de 1946, demarcando um claro recuo nacionalista; 5)- Antes de Vargas assumir seu segundo governo, o debate entre o monopólio da exploração estatal do petróleo estava incendiado. Horta Barbosa, do CNP, defendia o controle público e centralizado, ao passo que o deputado da UDN, Juarez da Távora, colocava-se a favor do auxílio norte-americano e de seus trustes, argumentando sobre os perigos da Guerra Fria. 6)- Além disso, a polêmica se transvestiu de cores populares com a campanha do “O Petróleo é Nosso”, capitaneada em grande parte pelo *Partido Comunista Brasileiro* (PCB).

¹¹⁸ Segundo um dos braços direito de Rômulo Almeida (na *Assessoria*, e futuro presidente dela), Jesus Soares Pereira, *Petróleo, energia elétrica, siderurgia: a luta pela emancipação* (entrevista organizada por Medeiros Lima). Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975, p.90, “havia uma opção, e esta era a de pedir ao Congresso apenas a criação de uma empresa que habilitasse o governo a trabalhar em matéria de petróleo fugindo dos entraves burocráticos de repartição pública comum, como sucedia com o CNP. O Governo deixava de lado a decisão em torno da proibição do capital estrangeiro na indústria petrolífera e saía para criar uma empresa em que o capital estrangeiro não estivesse presente ou estivesse de maneira tão diminuta que não causasse moça”.

¹¹⁹ (GV51.11.07/4) In: NOVAES e CRUZ, *op. cit.*, 1983.

¹²⁰ COHN, *op. cit.*, 1968.

¹²¹ O caráter de empresa-mista no projeto original da PETROBRÁS está muito bem definido em BASTOS, P. P. Z. “A Dinâmica do nacionalismo varguista: o caso de empresas estatais e filiais estrangeiras no ramo de energia elétrica” In: *Anais do XXXIII Encontro Nacional de Economia (ANPEC)*, Salvador-BA, 2006. Nas palavras do autor “o projeto original da Petrobrás resguardava o monopólio das jazidas e concentrava o poder decisório na *holding* de controle estatal, mas abria a possibilidade de associações com a iniciativa privada estrangeira (através de subsidiárias locais) na pesquisa, lavra e produção de petróleo, sem afetar os interesses já consolidados na distribuição. Os representantes do truste internacional do petróleo reclamaram do projeto varguista argumentando que ele, na prática, significaria transferir capacitação tecnológica e fundos financeiros para empreendimentos controlados, de fato, por uma *holding* estatal. Mas o projeto original da Petrobrás pode ser encarado, precisamente, como um símbolo do projeto de desenvolvimento esboçado pelo segundo governo Vargas: recorrer a recursos externos sem comprometer o controle (ou perdendo o menor controle possível) sobre a destinação dos recursos, buscando orientá-la segundo finalidades internas de desenvolvimento” p.9.

era a de concessões liberais de mais de 30 anos para extração do insumo –, os canais de comercialização dos derivados de petróleo foram quase todos preenchidos por ele¹²².

Com as mesmas restrições da questão do petróleo e a semelhante necessidade de definição pública do nível de internacionalização a ser admitido, o projeto da ELETROBRÁS se colocava como outro desafio de Getúlio Vargas: tentar submeter o IDE ao seu padrão de desenvolvimento. Os antecedentes da questão elétrica no Brasil, assim como do petróleo, passavam pelo reconhecimento de que os setores energéticos de grande utilidade pública precisavam ser controlados pelo Estado, daí a inspiração no *Código de Águas* criado em 1934¹²³. O domínio estrangeiro no setor elétrico já vinha de décadas, visto que a *Light* e a *AMFORP* dominavam a geração e a distribuição de energia das principais cidades do Sudeste, e de outras partes do Brasil¹²⁴. Sua lógica de expansão obviamente não estava voltada para as necessidades de ampliação da matriz energética, ainda mais que o contexto inflacionário congelava as tarifas, tornando os reinvestimentos cada vez menos interessantes¹²⁵. As multinacionais, por sua vez, alegavam que o governo não dava condições necessárias para acumularem internamente e, conseqüentemente, não aumentariam seus investimentos enquanto fosse mantido o congelamento das tarifas¹²⁶.

O segundo Governo Vargas submeteu ao Congresso quatro projetos de eletrificação, com a estratégia de descentralizar a pauta sobre a questão da estatização do setor elétrico. A reação do capital internacional foi totalmente contrária, uma vez que não aceitavam as premissas de o governo impor uma hierarquia pública sobre o setor¹²⁷. Contudo, mesmo diante das oposições das

¹²² IANNI, O. *Estado e Planejamento no Brasil*. 4.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.

¹²³ A síntese do *Código de Águas* foi colocada por BRANCO, C. *Energia elétrica e capital estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1975, p.70, nos seguintes termos: “a)- quedas d’água e outras fontes de energia hidráulica são declarados bens distintos e não integrantes da terra; b)- as quedas d’água e outras fontes de energia elétrica são incorporadas ao patrimônio da Nação, como propriedades inalienáveis e imprescritíveis; c)- o aproveitamento industrial das quedas d’águas e outras fontes de energia hidráulica será feita por concessão do governo; d)- as empresas serão fiscalizadas pelo governo inclusive em sua contabilidade; e)- as tarifas serão estabelecidas na base de serviços prestados pelo preço de custo; f)- o capital das empresas será avaliado na base do custo histórico; g)- as concessões só serão conferidas a brasileiros ou as empresas organizadas no Brasil; h)- a maioria dos diretores das empresas será constituída de brasileiros residentes no Brasil ou deverão as administrações destas empresas delegar poderes de gerência exclusivamente a brasileiros; i)- deverão estas empresas manter nos seus serviços no mínimo dois terços dos engenheiros e três quartos de operários brasileiros”.

¹²⁴ A análise das relações de poder entre o Estado varguista e as empresas multinacionais do setor elétrico sediadas no país poder ser conferidas em BASTOS, *op. cit.*, 2006. Para o período embrionário dessas relações, ver SAES, *op. cit.*, 2008.

¹²⁵ PEREIRA, *op. cit.*, 1975.

¹²⁶ ALMEIDA, R. “Política econômica do segundo Governo Vargas” In: SZMRECSÁYI, T e GRANZIEIRA, R. *Getúlio Vargas e a economia contemporânea*. Campinas: Editora da Unicamp, 1986.

¹²⁷ Conforme ALMEIDA, *op. cit.*, 1986, BRANCO, *op. cit.*, 1975, MELO, H., P. *et. al.* “O Sonho nacional: petróleo e eletricidade (1954-94)” In: GOMES, A. C. (Org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991, a síntese do projeto de eletrificação brasileira se organizava pelos seguintes itens: 1)- Lei do imposto único da eletricidade: permitiria à União, por meio das ações do BNDE, ter recursos internos para eletrificação, além de conceder aos Estados e Municípios igual capacidade. O surgimento das hidrelétricas e companhias de força de São Paulo, assim como a criação da CEMIG em Minas Gerais, foram resultados dessa lei; 2)- Fundo Federal de Eletrificação: formado pelo Imposto Único (IVEE), sua receita teria necessariamente que ser vinculada ao Plano Nacional de Eletrificação; 3)- Plano Nacional de Eletrificação: esboçava a rede nacional de usinas e as linhas de transmissão e

multinacionais à ELETROBRÁS (que só iria entrar em funcionamento de fato em 1961), novamente aqui não seria possível tachar de xenófobo o padrão de desenvolvimento varguista, visto que ainda que quisesse centralizar a eletrificação brasileira e ampliar a produção estatal de energia elétrica, ou mesmo adquirir ativos das concessionárias por meio de uma nacionalização planejada, a meta seria de associação, privilegiando o acesso à tecnologia importada, sem abrir mão da hierarquia na divisão de tarefas entre o Estado e o setor privado, tal como aparecia no primeiro projeto da PETROBRÁS. Tais atitudes, embora identificadas em uma espécie de “nacionalismo do possível”, não eram bem vistas nem pela política externa norte-americana, nem pelas corporações estrangeiras internalizadas ou não¹²⁸.

A condição subordinada do capital internacional ao poder estatal que esse padrão de desenvolvimento buscava também impunha limites à capacidade de barganha de Vargas, uma vez que o pragmatismo, ou mesmo a necessidade de satisfazer os desejos e prioridades de diversas classes sociais, não tinha força para tanto. Mesmo assim, Vargas avançou, estabelecendo instrumentos de política econômica e planejamento que foram imprescindíveis para seus sucessores. Em síntese, o Estado procurou vincular o capital internacional aos ditames dos aparelhos estatais criados conforme o propósito interno de desenvolvimento da indústria pesada, marcando um ritmo público que almejava centralizar o processo. Por um lado, a política econômica esteve comprometida com a industrialização, colocando-se de maneira associada à internacionalização, porém, resguardando certos instrumentos cambiais e monetários ao poder público, como forma de subordinar a atuação das empresas estrangeiras às condições bem delimitadas pela legislação. De outro lado, o padrão de desenvolvimento capitalista manteve uma hierarquia estatal sobre os interesses privados, tentando dispor da internacionalização para implantar as forças produtivas conforme os desígnios nacionais.

interconexão e as suas prioridades; 4)- Eletrobrás e o regime de concessão: essa lei só saiu do papel sete anos depois (1961), visto que, segundo BRANCO, *op. cit.*, 1975 p.174, “as companhias estrangeiras queriam que os fundos e os recursos fossem destinados a financiá-las, enquanto que a política do governo era não desapropriá-las imediatamente para não imobilizar dinheiro inutilmente, mas ir adquirindo cotas de capital das companhias estrangeiras e, assim, como as companhias não traziam capital novo, o governo passaria a ter maioria de capital”. Tais pressões se transformaram em oposições ao governo que significaram o engavetamento do projeto da Eletrobrás por Café Filho e JK. O regime de concessões não chegou nem a ser discutido diante da crise final do Governo Vargas, cuja intensidade, teria a ver também com os *lobbies* praticados na política e na opinião pública pelas concessionárias de energia. Sobre esta questão Rômulo de Almeida, *op. cit.*, 1986, p.143, foi categórico: “Era de suspeitar-se que um dos motores para toda a conspiração contra Vargas tenha sido exatamente a sistemática realização de um programa que iria tirar as perspectivas das companhias estrangeiras concessionárias de serviços públicos no Brasil”.

¹²⁸ Essa ideia do “nacionalismo do possível” foi desenvolvida por FONSECA, P. D. *Vargas: o capitalismo em construção 1906-1954*. São Paulo: Brasiliense, 1989. Outros autores tiveram interpretação parecida, tais como BASTOS, *op. cit.*, 2001 e DRAIBE, *op. cit.*, 1985. A sistematização do debate sobre o caráter nacionalista do segundo Governo Vargas pode ser conferido no trabalho de nossa autoria: CAMPOS, F. A. “Um Atalho para o dissenso: reflexões sobre a historiografia do segundo Governo Vargas” In: *Anais da I Conferência Internacional de História Econômica e III Encontro Nacional de Pós-Graduação em História Econômica*, promovidos pela Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE e Instituto de Economia da UNICAMP, Campinas-SP, setembro de 2006.

Quanto aos efeitos desse tipo de internacionalização que se atravancava, devemos analisar também a incapacidade do governo de constituir um rumo alternativo à utilização do capital internacional em geral. Embora Getúlio procurasse imprimir certa autonomia a seu estilo de desenvolvimento, as restrições estruturais internas ao avanço industrial tornavam-no dependente da internacionalização. No âmbito do padrão de financiamento, por exemplo, a incapacidade de conquistar uma autonomia se deu pelos seguintes determinantes: 1)- O fracasso do sistema financeiro nacional de sobrepor uma dinâmica de longo prazo aos objetivos imediatistas dos bancos comerciais; 2)-Inexistência de um mercado de capitais comprometido com a implantação dos setores pesados da economia; 3)- Impotência para frear a especulação financeira dos entrepostos do comércio externo; 4)- Uma inflação elevada sem a oferta de créditos como contrapartida às empresas mais frágeis; 5)- A falta de meios políticos para uma reforma tributária que modificasse a concentração de renda. Do ponto de vista macroeconômico, a dependência de recursos externos, sejam eles empréstimos ou IDE, manifestava-se por uma crise cambial determinada pela baixa capacidade de importar originada da comercialização exclusiva de *commodities* e da crescente importação de bens de capital e insumos básicos para industrialização¹²⁹.

Seja pela restrição interna em firmar uma industrialização pesada, seja pela conjuntura externa contrária ao ingresso de IDE novo para o mesmo fim, o tipo de internacionalização que se expressa nessa fase revela certo desinteresse do capital internacional em acessar o espaço econômico brasileiro. O nexos pode ser conferido primeiramente pelas filiais instaladas que apenas remuneravam seus estoques aumentando as remessas de lucro, sem a contrapartida dos investimentos líquidos. Conforme a Tabela 9, o custo de inserção internacional remessas/(remessas+IDE líquido) nesse período foi de 89%, sendo o maior das quatro fases estudadas (1951-1992). Isso significa que quase 90% do que efetivamente entrou no país foi remetido. Outra forma de observar essa forte transferência líquida está na relação das remessas de lucro/saldo da conta de serviços, que chegou a 17,5% (Anexos 1 e 7).

Resumindo, a conjuntura externa e as restrições internas não eram favoráveis ao surgimento da indústria pesada, visto que esta exigia ganhos de escala expressivos e uma extensa base de financiamento – indisponíveis, tanto por parte da oferta internacional, quanto pela capacidade nativa de, no curto prazo e de maneira concentrada, desenvolvê-los. Mesmo perante esse difícil desafio, o Estado tentou submeter o capital internacional ao seu padrão de desenvolvimento capitalista. O IDE

¹²⁹ BASTOS, *op. cit.*, 2001.

que não foi internalizado em setores pesados, assim como o capital existente que não se vinculou à expansão produtiva, dotaram indiretamente os centros internos de decisão de uma relativa liberdade, do mesmo modo, que havia certo espaço para a política externa brasileira radicalizar o discurso nacionalista.

Tais oportunidades não tiveram, entretanto, força para que o projeto estatal de associação não-subordinada fizesse a indústria pesada ser implantada. Os motivos do fracasso foram, por um lado, oriundos da superestimação do poder de barganha externa ao subestimar a oposição da potência hegemônica para experiências autônomas de desenvolvimento latino-americano. De outro lado, o fracasso foi determinado pela incapacidade de criar uma base financeira sólida o suficiente para prescindir do capital internacional. Há de se destacar igualmente a hostilidade da conjuntura externa, que em parte refletia a própria posição nacionalista assumida internamente. Por fim, a falta de êxito em usufruir da internacionalização conforme as necessidades econômicas internas abriu precedente para receber os novos IDEs na próxima fase, de maneira mais liberal, sem lhes impor a disciplina institucional pretendida anteriormente. Ainda que o processo de implantação da indústria pesada continuasse orientado pelo poder estatal, a relação dos centros internos de decisão com a internacionalização em curso não seria mais estabelecida por uma verticalidade pretendida pela hierarquia do Estado, senão por uma horizontalidade que fatalmente intensificaria a subordinação da economia brasileira, haja vista a diferenciação na composição de forças e a prioridade com a realização externa do valor gerado pela empresa multinacional em sua acumulação ampliada.

3. Internacionalização do Mercado Interno (1955-1973)

A maturação do oligopólio europeu e a reorientação estratégica do capital norte-americano para manutenção de sua hegemonia na América Latina responderam pela internacionalização da economia brasileira nessa fase. O país possuía, dentre as principais economias do continente, o maior mercado, assumindo a liderança no aporte de IDE em manufaturados. Mesmo após a implantação da indústria pesada, quando houve uma crise em que o fluxo de capital internacional acompanhou a fase recessiva do ciclo industrial, seguido por reformas estruturais introduzidas pelo governo militar, o IDE voltou a ingressar intensamente ao Brasil, interessado na potencialidade doméstica de acumulação.

Nesse sentido, o requisito central de entrada no país exigido pelas empresas multinacionais foi a dimensão do mercado interno. Como um país populoso, mesmo tendo uma pequena parcela da população com riqueza concentrada para consumir bens de consumo duráveis, o Brasil representava,

em termos relativos, o mais importante mercado consumidor latino-americano. Como forma de sustentar tal atração, o capital internacional também dispôs de certa infraestrutura, do sistema financeiro relativamente constituído e de um arcabouço institucional prévio. Contou com um marco regulatório menos restritivo na conta capital que, como veremos no próximo capítulo, se destacou pela Instrução 113, que internalizava estruturas produtivas prescindindo de coberturas cambiais, em um período de escassas divisas. Além da Lei 4.131, que depois do Golpe de 64 permitiu à empresa estrangeira remeter lucros e dividendos calculados a partir do capital inicial mais os reinvestimentos, a Instrução 289 consentiu livre acesso aos empréstimos externos sem o controle monetário nacional¹³⁰.

O fechamento dos mercados internos pela proteção tarifária, e o câmbio desvalorizado para importações de bens com similar nacional, constituíram outro arranjo institucional que ia ao encontro das ambições do capital internacional. Isso porque, à medida que se reforçava a proteção interna, as empresas tomavam suas decisões de investimento com o objetivo de manter um mercado que ia se tornando inacessível às importações e que oferecia boas perspectivas, justamente depois de experimentarem a comercialização de seus produtos. A preservação da posição comercial das filiais foi mais forte até mesmo que os cálculos de lucratividade de curto prazo, pois serviriam como antecipação oligopolística a um ponto de apoio para um mercado relevante e imerso numa zona de crescente competição. Esses determinantes locais que favoreceram o avanço da internacionalização do mercado interno devem ser compreendidos também à luz do Plano de Metas, que, ao orientar a industrialização de maneira planejada, dirimia pontos de incerteza na economia, proporcionando aos oligopólios internacionais a garantia de rentabilidade futura¹³¹. Com a ditadura militar, as filiais estrangeiras, além de contarem com incentivos e subsídios para sua inserção comercial, e com um mercado consumidor doméstico fortalecido pela expansão creditícia aprofundando uma distribuição de renda a favor dos mais abastados, tiveram todos os privilégios estatais para exercerem estreita integração no mercado financeiro internacional.

A fase de internacionalização alterou também a substituição de importações no Brasil, uma vez que o modo de acumulação passou a operar por uma rápida e concentrada internalização de estruturas produtivas complexas, impondo uma diferenciação industrial na oferta de bens de consumo nunca antes verificada. O ritmo de implantação dessas forças produtivas seguiu acima da capacidade

¹³⁰ O marco institucional do capital estrangeiro, em termos comparativos nessa fase para América Latina, pode ser visto em CEPAL, *op. cit.*, 1993 e FERREIRA, P. *Capitais estrangeiros e dívida externa no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1965.

¹³¹ SHAPIRO, *op. cit.*, 1994.

de crescimento do mercado consumidor, e a oligopolização da economia doméstica respondeu ao mesmo tempo pela criação de novas necessidades de consumo¹³². As importações se colocaram em um novo patamar, dado que a dependência de produtos finais se transferiu para a dependência de bens de capital e intermediários. Em suma, o capital internacional ampliou o tecido industrial brasileiro, cujos setores de bens de consumo duráveis pesados se caracterizavam basicamente por ter preço unitário relativamente alto, dispor de consumidores de elevada renda e gerar capacidade ociosa muito à frente da demanda. A indústria implantada se tornou a mais dinâmica e a que impulsionaria, ao lado da empresa estatal, o crescimento da economia brasileira nas décadas seguintes, definindo sua forma de expansão e seu modo de inserção na América Latina.

A mudança estrutural que o IDE determinou ao país na fase 1955-1973 pode ser constatada pelo seu volumoso fluxo. Segundo a Tabela 9, a entrada líquida de IDE foi de US\$ 15.414 milhões (US\$ 811 milhões em médias anuais, mais de 13 vezes o valor da fase anterior). Os reinvestimentos, muito menores, somaram US\$ 10.447 milhões (US\$ 550 milhões em médias anuais), as remessas totais foram de US\$ 11.696 milhões (US\$ 616 milhões em médias anuais), reservando um saldo líquido ao período de US\$ 14.164 milhões (US\$ 745 milhões em médias anuais). Nesse volume total é importante notar uma diferença no tipo de IDE da época do Plano de Metas (1956-1961) para a do segundo ciclo de crescimento (1967-1973). Ainda que os dois IDEs estivessem comprometidos com o mercado interno e em sua maioria destinados aos setores de bens de capital e de consumo duráveis, para o primeiro ciclo houve um ingresso de IDE majoritariamente em mercadorias (bens de produção e intermediários), o que permitiu um crescimento econômico alicerçado num bloco de investimentos em setores novos da economia, induzindo uma reorganização estrutural inédita na indústria brasileira. Durante o período de 1967 e 1973¹³³, contudo, o IDE que impulsionou o crescimento da economia ocorreu a partir de uma base produtiva pré-existente, em que o volume destinado à desnacionalização e às importações de insumos no âmbito do comércio intrafirma explicam o fato de o seu ingresso em moedas ser dezoito vezes maior em médias anuais do que em mercadorias (Anexo 1).

Mesmo sendo difícil medir o quanto de IDE foi destinado às aquisições (*take-overs*) para essa fase, a Tabela 12, alicerçada em um estudo por amostragem da corporação norte-americana, revela que entre 1956 e 1960 33% das novas filiais estabelecidas no Brasil foram por compra de indústrias

¹³² Sobre as mudanças no padrão de acumulação brasileiro nessa época ver MELLO, *op. cit.*, 1998.

¹³³ As principais diferenças do ciclo de internacionalização e crescimento da economia nesses dois períodos podem ser conferidas em MELLO, J. M. e BELLUZZO, L. G. M. “Reflexões sobre a crise atual” In: BELLUZZO, L. G. e COUTINHO, R. (Orgs.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: Ensaio sobre a Crise*. Vol 1, Campinas –SP: Unicamp - IE, 1998 e SERRA, *op. cit.*, 1998.

locais; entre 1966 e 1970, tal IDE chegou a 52%, e no último triênio da série foi de quase 70%¹³⁴. Alguns autores calcularam que, entre 1973 e 1975, de cada três subsidiárias novas instaladas no Brasil duas surgiram por aquisição de firmas já existentes¹³⁵. Dos efeitos desses *take-overs*, que se traduziram em grande parte num movimento de desnacionalização da economia brasileira, trataremos adiante.

Tabela 12

Novas Filiais Norte-Americanas Estabelecidas por Aquisições

| Período | Take-overs (%) | N.º Total |
|---------------|----------------|-----------|
| Antes de 1945 | 0 | 28 |
| 1946-50 | 9 | 11 |
| 1951-55 | 22 | 22 |
| 1956-60 | 33 | 36 |
| 1961-65 | 38 | 16 |
| 1966-70 | 52 | 46 |
| 1971-72 | 61 | 18 |
| 1973-75 | 66 | 65 |
| Total | 42 | 242 |

Fonte: NEWFARMER, R. "O takeover das transnacionais no Brasil e o controle sobre o mercado" *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.8, (3), dez., 1978.

A outra parte de IDE em forma de moedas pode ser explicada pelo fato de que no período do "Milagre", diferentemente da época de JK, houve um aumento da participação das importações no PIB, resultando em tendências opostas no processo de industrialização substitutiva. Mesmo que as importações entre 1967 e 1973 tenham sido realizadas pelas filiais estrangeiras por financiamento externo em sua maioria, houve também internalização de divisas para esse mesmo fim em capital de risco. Alguns dados sinalizam para a tendência de desaceleração da substituição de importações durante o "Milagre". A participação da importação no total do produto interno era de 8,8% para o ano de 1949; em 1951 atingiu 14% – tendo, entretanto, uma queda significativa entre 1957 e 1965, de 7,2% para 3,4% –, ao passo que, a partir da segunda metade dos anos 60, mesmo com os níveis do PIB real semelhantes aos da época do Plano de Metas, a participação começou a se elevar, visto que em 1966 foi de 4,5%, em 1972 chegou a 8,6% e em 1972 já tinha atingido o mesmo patamar de 1949¹³⁶. Isso demonstra uma propensão maior de o IDE internalizar matérias-primas e insumos industriais sem dar continuidade ou mesmo aprofundar a industrialização pesada nos moldes do Plano de Metas, quando utilizou amplamente importações de bens de capital sem cobertura cambial.

Do ponto de vista da origem do IDE, a internalização de estrutura produtiva nova para o primeiro ciclo de expansão (1956-61) foi estimulada por empresas europeias, sobretudo alemãs.

¹³⁴ Dados de CURHAN, J. P. *et. al. Tracing the multinationals*. Cambridge: Ballinger, 1977 e NEWFARMER, R. S. and MILLER, W. *Multinational corporations in Brazil and Mexico: structural sources of economic and noneconomic power: report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate, 1975*.

¹³⁵ NEWFARMER, R. "O takeover das transnacionais no Brasil e o controle sobre o mercado" *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.8, (3), dez., 1978.

¹³⁶ Dados de PEREIRA, *op. cit.*, 1974.

Antes, embora predominasse a comercialização de bens de consumo duráveis estrangeiros dominados em grande medida pelo capital norte-americano, estes não eram fabricados aqui, mas somente montados. Foi a descentralização produtiva do capital europeu em direção à América Latina, ante a intensificação da concorrência intercapitalista em seu território, que conduziu à internacionalização dos mercados internos. Posteriormente, o capital norte-americano reafirmou sua hegemonia, conquistada desde o limiar do século XX no continente, desenvolvendo ou adquirindo estruturas produtivas em confronto com a congênere. A concorrência oligopolista delimitada pelo mercado interno brasileiro, mesmo de restrita análise empírica por falta de dados, pode ser ilustrada ao compararmos os estoques de IDE em diferentes épocas. Conforme mostra a Tabela 13, os estoques de IDE norte-americano no Brasil eram em 1950 e 1960 maiores em reinvestimentos do que em ingressos líquidos, o que denota sua maior propensão em manter a estrutura comercial vigente sem internalizar a produção, diferentemente dos capitais alemães, franceses, ingleses e italianos. A partir de 1970, os reinvestimentos e ingressos líquidos norte-americanos tornam-se quase iguais, para depois assumirem, em 1975, um valor superior.

Quanto ao destino desses capitais, em 1967 mais de 1/4 dos IDEs totais voltados para a indústria eram de capital norte-americano, sendo os restantes originários dos principais países da Europa Ocidental e Japão¹³⁷. Em termos gerais, o IDE na indústria, segundo a Tabela 11, somou 80% nesta fase de internacionalização (1955-1973), sendo o setor de serviços responsável por 19%, e o restante apenas por 2%. Os setores líderes de atração do IDE foram os seguintes: transporte (18%), química (16%), metal-mecânica (9%), eletroeletrônicos (7%); seguidos por consultorias (7%), comércio (5%) e farmacêuticos (4%). Notamos que na primeira metade dos anos 50 a maior parcela de IDE se encontrava em setores de energia elétrica, petróleo e bancos, constituindo juntos 46,9% do total de investimentos; ao passo que no ano de 1960, quando houve o amadurecimento do Plano de Metas, desenvolveram-se novos setores industriais que lideraram o montante de aplicação. O setor de transporte, representado majoritariamente pela indústria automobilística, configurou-se em primeiro lugar. O petróleo continuou apresentando grande representatividade, por causa da rede de distribuição de derivados que a Lei nº. 2.004/53 garantia¹³⁸.

¹³⁷ Vide Anexo 5.

¹³⁸ Como já tratado anteriormente, as multinacionais do setor de petróleo, apesar de não poderem atuar especificamente na extração do produto, tinham participação na distribuição. A medida de seu poder de expansão sobre o país também se dava pelas fusões e aquisições de empresas em outros ramos. Segundo PEREIRA, *op. cit.*, 1974, p.132, “desde 1947 penetram na mineração no Amapá (*Bethlehem Steel*); em 1957, no setor financeiro (*Fundo Crescincó*) e depois Delfin. Em 1962, os *Rockefeller* adquiriram o Banco Lar Brasileiro, ligando-o, assim, ao *First National City Bank of New York*, já de propriedade da família. A Shell vem ingressando em outros

Tabela 13

Origem do Investimento Direto Estrangeiro na Forma de Estoques

(US\$ Milhões em preços correntes)

| Países | Ano | 1950 | % | 1960 | % | 1970 | % | 1975 | % | 1985 | % | 1992 | % |
|-------------|--------|---------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|------------|-----|------------|-----|
| EUA | Inve. | 40.478 | | 248.078 | | 569.849 | | 1.468.554 | | 5.287.756 | | 14.172.168 | |
| | Reinv. | 57.432 | | 256.893 | | 624.583 | | 926.668 | | 2.767.254 | | 9.256.690 | |
| | Total | 97.910 | 33 | 504.971 | 40 | 1.194.432 | 35 | 2.395.222 | 30 | 8.055.010 | 29 | 23.428.858 | 30 |
| Reino Unido | Inve. | 12.155 | | 29.389 | | 41.925 | | 167.554 | | 773.378 | | 1.729.816 | |
| | Reinv. | 10.428 | | 37.644 | | 91.696 | | 262.698 | | 656.418 | | 2.321.614 | |
| | Total | 22.583 | 8 | 67.033 | 5 | 133.621 | 4 | 430.252 | 5 | 1.429.796 | 5 | 4.051.430 | 5 |
| Japão | Inve. | 2.614 | | 29.462 | | 128.247 | | 817.454 | | 2.068.347 | | 6.241.389 | |
| | Reinv. | 0 | | 119 | | 6.998 | | 23.708 | | 316.829 | | 608.977 | |
| | Total | 2.614 | 1 | 29.581 | 2 | 135.245 | 4 | 841.162 | 11 | 2.385.176 | 8 | 6.850.366 | 9 |
| França | Inve. | 3.522 | | 16.180 | | 26.773 | | 125.991 | | 478.776 | | 2.471.163 | |
| | Reinv. | 904 | | 12.256 | | 62.816 | | 17.475 | | 455.052 | | 1.674.228 | |
| | Total | 4.426 | 1 | 28.436 | 2 | 89.589 | 3 | 143.466 | 2 | 933.828 | 3 | 4.145.391 | 5 |
| Itália | Inve. | 8.694 | | 13.543 | | 37.774 | | 36.929 | | 815.489 | | 2.787.452 | |
| | Reinv. | 0 | | 194 | | 32.644 | | 20.157 | | 140.827 | | 847.502 | |
| | Total | 8.694 | 3 | 13.737 | 1 | 70.418 | 2 | 57.086 | 1 | 956.316 | 3 | 3.634.954 | 5 |
| Alemanha | Inve. | 6 | | 82.587 | | 260.038 | | 640.276 | | 2.471.644 | | 6.173.878 | |
| | Reinv. | 0 | | 6.316 | | 99.883 | | 23.176 | | 1.074.994 | | 3.249.939 | |
| | Total | 6 | 0 | 88.903 | 7 | 359.921 | 11 | 663.452 | 8 | 3.546.638 | 13 | 9.423.817 | 12 |
| Outros | Inve. | 112.198 | | 395.365 | | 1.017.195 | | 2.286.345 | | 8.501.586 | | 18.869.758 | |
| | Reinv. | 48.857 | | 141.790 | | 410.065 | | 1.126.858 | | 2.327.778 | | 8.258.695 | |
| | Total | 161.055 | 54 | 537.155 | 42 | 1.427.260 | 42 | 3.413.203 | 43 | 10.829.364 | 38 | 27.128.453 | 34 |
| Total | Inve. | 179.667 | | 814.604 | | 2.081.801 | | 5.543.103 | | 20.396.976 | | 52.445.624 | |
| | Reinv. | 117.621 | | 455.212 | | 1.328.685 | | 2.400.740 | | 7.739.152 | | 26.217.645 | |
| | Total | 297.288 | 100 | 1.269.816 | 100 | 3.410.486 | 100 | 7.943.843 | 100 | 28.136.128 | 100 | 78.663.269 | 100 |

Fontes e observações:

(a) 1950-85: ALMEIDA, J. G. y BARROS, O. "Las empresas transnacionales y la inversión extranjera en Brasil: experiencias y políticas en la década de los ochenta", CEPAL, 1991;
 (b) 1992: FIRCE-BACEN, elaborado por Octávio de Barros In: ECIB "Oportunidades abertas para o Brasil face aos fluxos globais de investimento de risco e de capitais financeiros nos anos 90" *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, Ministério da Ciência e Tecnologia/FINEP/PADCT, <www.mct.gov.br/index.php/content/view/13518.html>, 1993. Preços correntes.

Na segunda fase de expansão (1967-1973) apenas se acentuou a composição setorial da época do Plano de Metas, quando o setor automobilístico disputava o lugar de maior aplicador de capital internacional juntamente com as indústrias química, eletrônica e metalúrgica. A estrutura industrial criada nessa fase de internacionalização teve como origem a ampla utilização da Instrução 113, de modo que as empresas estrangeiras que entraram entre 1955 a 1960 se mantiveram numa configuração parecida até o início dos anos 70. Ao observarmos quem ingressou pela Instrução 113 temos uma referência de quais foram as principais corporações que participaram do processo dessa fase, tendo a indústria automobilística e a de equipamentos a ela associada como o epicentro da internacionalização. Tais volumes de IDE foram estabelecidos basicamente sob forma de máquinas e equipamentos "sem cobertura cambial", prescindindo do critério de seleção e essencialidade que tinha sido criado por Vargas¹³⁹.

ramos de mineração, bancos e nos mais inesperados e surpreendentes setores. O império das multinacionais do petróleo no Brasil encontra-se praticamente em todos os ramos de atividades".

¹³⁹ Segundo CAPUTO, A. C. e MELO, H. P. "A Industrialização brasileira nos anos 50: uma análise da Instrução 113 da SUMOC" In: *Anais do VII Congresso Brasileiro de História Econômica e VIII Conferência Internacional de História de Empresas*, promovidos pela Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE, Aracaju - SE, setembro de 2007, o IDE via Instrução 113 (incorporada no Decreto 42.820 em 1957) foi originado entre 1955 e 1963 pela Europa Ocidental 45,7% (Alemanha 18,7%), EUA 43,5% e outros 10,8%. Num total de US\$ 497,7 milhões de IDE 38,1% destinou-se a fabricação e montagem de veículos automotores, reboques e carrocerias; 23% fabricação de produtos químicos, máquinas e equipamentos; 6,2% plásticos e borracha; 5,1% máquinas, aparelhos e materiais elétricos; e o restante 27,6%. As principais empresas estrangeiras beneficiadas foram "Willys Overland do Brasil

Como mostra a Tabela 14, podemos observar o grau de internacionalização dos setores industriais na economia brasileira, agrupando o capital quanto à sua origem privada estrangeira, privada nacional e pública. O setor mais internacionalizado é aquele ligado à indústria automobilística, que congrega a produção de automóveis e autopeças. Assim como esta, a farmacêutica também garantiu papel de destaque no grau de internacionalização, além do setor de fumo. O que não ofusca, aliás, os outros ramos em que o capital internacional não disputou posições hegemônicas, mas teve grande participação. Foi o caso das indústrias de bens de produção (máquinas e equipamentos), plásticos e borracha, dentre outras. A empresa privada nacional liderava nessa fase os setores de minerais não-metálicos, minerais não-ferrosos, celulose, plástico e borracha, máquinas e equipamentos, autopeças, couros, madeira e móveis, alimentos e têxteis. A empresa estatal apresentava participações decisivas na siderurgia, mineração e metalurgia, indicando a sustentabilidade estrutural do Estado brasileiro aos dois ciclos expansivos, resultado da divisão interna de tarefas entre o capital estatal e o capital privado, principalmente o estrangeiro (tripé de desenvolvimento), como forma de orientar os campos de atuação de cada indústria¹⁴⁰.

Esse processo começou com o planejamento estatal. Embora orientasse o desenvolvimento industrial setorialmente, esse planejamento não foi capaz de impor ao processo uma lógica eminentemente centralizada, visto que, paralelamente, as filiais estrangeiras e parte das empresas privadas nacionais, alguns quadros técnicos e militares associados, originaram um complexo multinacional cujos interesses se sobrepuseram aos centros internos de decisão. Esse seguimento começou ainda nos grupos executivos de Kubitschek para assumir grande força a partir da segunda metade dos anos 60. Senão vejamos.

S.A. – Indústria e Comércio (US\$ 27,97 milhões; 14,8% do total); *General Motors* do Brasil S.A. (US\$ 25,02 milhões; 13,2% do total); *Ford Motor* do Brasil S/A. (US\$ 22,42 milhões; 11,8% do total); *Volkswagen* do Brasil Indústria e Comércio de Automóveis S.A. (US\$ 14,32 milhões; 7,6% do total); *Roberto Bosch* do Brasil - Ind. E Com. de Acessórios para Motores e Chassis (US\$ 12,99 milhões; 6,9% do total); *Mercedes Benz* do Brasil S/A. (US\$ 12,78 milhões, 6,7% do total); e a Indústria Nacional de Locomotivas *INL* Ltda. (US\$ 11,5 milhões; 6,1% do total). As demais empresas beneficiadas representaram menos de 5% cada na participação no setor” p.15.

¹⁴⁰ BENEVIDES, M. V. M. *O Governo Kubitschek: desenvolvimento econômico e político (1956-1961)*. 3.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

Tabela 14

Participação por Origem de Capital na Economia Brasileira
(Porcentagem)

| Setores | 1961 (b) | | | 1970 (c) | | | 1975 (c) | | | 1980 (c) | | | 1985 (d) | | | 1991 (e) | | |
|--------------------------|----------|-----|----|----------|-----|----|----------|-----|----|----------|-----|----|----------|-----|-----|----------|-----|----|
| | EMN | EPN | EE | EMN | EPN | EE |
| Primário | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Agropecuária | - | - | - | 12 | 88 | | 0 | 100 | 0 | - | - | - | 0 | 100 | 0 | 0 | 100 | 0 |
| Indústria | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mineração | - | - | - | 7 | 26 | 67 | 17 | 83 | 0 | - | - | - | 9 | 36 | 55 | 7 | 31 | 62 |
| Minerais não-metálicos | - | - | - | 37 | 63 | 0 | 43 | 55 | 2 | 28 | 72 | 0 | 42 | 58 | 0 | 37 | 63 | 0 |
| Não-ferrosos | - | - | - | 49 | 51 | 0 | 44 | 56 | 0 | 44 | 56 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Celulose | 22 | 78 | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 22 | 78 | 0 | 19 | 81 | 0 |
| Metalurgia | - | - | - | 24 | 27 | 49 | 37 | 48 | 15 | - | - | - | 33 | 63 | 4 | 46 | 47 | 7 |
| Siderurgia | 17 | 36 | 47 | 14 | 13 | 73 | - | - | - | 23 | 37 | 40 | 8 | 25 | 67 | 6 | 43 | 51 |
| Química | 37 | 53 | 10 | 63 | 17 | 20 | 47 | 23 | 30 | 21 | 27 | 52 | - | - | - | - | - | - |
| Química e petroquímica | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 30 | 1 | 69 |
| Petroquímica | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 17 | 6 | 77 | - | - | - |
| Fertilizantes | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 6 | 67 | 27 |
| Plásticos e borracha | 28 | 40 | 32 | 38 | 62 | 0 | 48 | 52 | | 17 | 83 | 0 | 36 | 64 | 0 | 65 | 35 | 0 |
| Borracha | - | - | - | 74 | 26 | 0 | 69 | 24 | 7 | 63 | 37 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Mecânica | - | - | - | 75 | 25 | 0 | 60 | 38 | 2 | 41 | 59 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Máquinas e equip. | 38 | 62 | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 44 | 51 | 5 | 54 | 46 | 0 |
| Mat. elétrico | - | - | - | 85 | 15 | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Mat. elétrico e de com. | - | - | - | 66 | 34 | 0 | 72 | 28 | 0 | 44 | 56 | | 48 | 52 | 0 | - | - | - |
| Eletroeletrônica | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 37 | 63 | 0 |
| Mat. de transporte | - | - | - | 70 | 27 | 3 | 71 | 30 | | 68 | 29 | 3 | 35 | 52 | 13 | 54 | 33 | 13 |
| Automóveis | 69 | 31 | 0 | 100 | 0 | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Automóveis e peças | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 93 | 7 | 0 |
| Autopeças | 57 | 43 | 0 | 33 | 67 | 0 | 35 | 65 | 0 | - | - | - | 55 | 45 | 0 | - | - | - |
| Papel | 15 | 85 | 0 | 25 | 75 | 0 | 21 | 79 | 0 | 21 | 75 | 4 | 22 | 78 | 0 | 19 | 81 | 0 |
| Couros | - | - | - | 31 | 69 | 0 | 0 | 100 | 0 | 15 | 85 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Madeira e móveis | - | - | - | 3 | 97 | 0 | 0 | 39 | 62 | 5 | 95 | 0 | 11 | 90 | 0 | 5 | 95 | 0 |
| Farmacêuticos | 62 | 38 | 0 | 83 | 14 | 3 | 80 | 20 | 0 | 71 | 28 | 1 | 86 | 14 | 0 | 77 | 23 | 0 |
| Perfumarias | - | - | - | 46 | 54 | 0 | 55 | 45 | 0 | 53 | 47 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Alimentos | - | - | - | 33 | 67 | 0 | 20 | 80 | 0 | 18 | 81 | 1 | 21 | 79 | 0 | 36 | 64 | 0 |
| Têxtil | - | - | - | 33 | 67 | 0 | 25 | 75 | 0 | 22 | 78 | 0 | 24 | 76 | 0 | 17 | 83 | 0 |
| Vestuário, calç. e art. | - | - | - | 44 | 56 | 0 | 41 | 59 | 0 | 4 | 96 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Apar. domést. de com. | - | - | - | 55 | 45 | 0 | 65 | 35 | 0 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Higiene e limpeza | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 73 | 27 | 0 | 90 | 10 | 0 |
| Bebidas | - | - | - | 14 | 86 | 0 | 14 | 86 | 0 | 15 | 85 | 0 | 61 | 39 | 0 | - | - | - |
| Bebidas e Fumo | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 53 | 47 | 0 |
| Fumo | - | - | - | 99 | 1 | 0 | 100 | 0 | 0 | 73 | 27 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Serviços | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Comércio exterior | - | - | - | 46 | 54 | 0 | 53 | 42 | 5 | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Comércio varejista | - | - | - | 11 | 89 | 0 | 7 | 93 | 0 | - | - | - | 0 | 97 | 0 | 0 | 100 | 0 |
| Comércio atacadista | - | - | - | 0 | 97 | 3 | 3 | 97 | 0 | - | - | - | 36 | 64 | 0 | 25 | 75 | 0 |
| Distribuição de veículos | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 | 100 | 0 | 0 | 100 | 0 |
| Distribuição de petróleo | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 57 | 12 | 31 | 56 | 12 | 32 |
| Utilidade pública | - | - | - | 13 | 1 | 86 | 0 | 10 | 90 | - | - | - | 0 | 0 | 100 | - | - | - |
| Transportes públicos | - | - | - | 0 | 18 | 92 | 1 | 15 | 84 | - | - | - | 0 | 53 | 48 | 1 | 67 | 32 |
| Armazenagem | - | - | - | 11 | 12 | 77 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Construção | - | - | - | 1 | 86 | 13 | 5 | 95 | 0 | - | - | - | 2 | 99 | 0 | 0 | 100 | 0 |
| Mobiliário | - | - | - | 0 | 100 | 0 | 0 | 100 | 0 | 3 | 97 | 0 | - | - | - | - | - | - |
| Comunicação | - | - | - | 2 | 1 | 97 | 0 | 3 | 97 | - | - | - | 0 | 98 | 2 | - | - | - |
| Editorial e gráfica | - | - | - | 0 | 100 | 0 | 0 | 100 | 0 | 3 | 91 | 6 | - | - | - | - | - | - |
| Confecções | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 9 | 91 | 0 | 11 | 89 | 0 |
| Informática | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 66 | 28 | 6 | 66 | 32 | 2 |
| Supermercados | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 0 | 93 | 7 | 22 | 78 | 0 |

Fontes e observações:

(a) EMN: empresa multinacional; EPN: empresa privada nacional; EE: empresa estatal;

(b) 1961: SERVIÇO BANAS, Capitais Estrangeiros no Brasil, 1961;

(c) 1970, 1975 e 1980: NONNENBERG, M. J. B. *Determinantes dos investimentos externos e impactos das empresas multinacionais no Brasil – 1956/2000* Rio de Janeiro: 2002. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia Industrial – Universidade Federal do Rio de Janeiro;(d) 1985: Revista Exame, *Melhores e maiores*. São Paulo: Abril, set. 1986 In: BNDE “O capital estrangeiro na indústria brasileira: atualidade e perspectivas”, *Estudos BNDES*, n.10, mai, 1988; Receitas das 20 maiores por setor;

(e) 1991: Revista Exame, 1992; i)-Tamanho do mercado a partir da produção nacional, ou seja, inclui exportações; ii)- A distribuição do faturamento se deu a partir das 20 maiores empresas por setor.

Em síntese¹⁴¹, o Plano de Metas se colocou da seguinte forma: 1)- Tentativa de desobstruir áreas críticas (pontos de estrangulamento) que atravancavam a expansão industrial, sobretudo os

¹⁴¹ Sobre o Plano de Metas ver BENEVIDES, *op. cit.*, 1976; LAFER, *op. cit.*, 2002; LEOPOLDI, M. A, P. “Crescendo em meio à incerteza: a política econômica do Governo JK”. In: (Org.) GOMES, A, C, *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/

setores de infra-estrutura e de insumos básicos, daí a escolha de atividades produtivas estratégicas capazes de encadear novas indústrias, em um processo retro-alimentador (pontos de germinação) no qual energia e transportes seriam prioritários; 2)- A coordenação geral foi estabelecida pelo *Conselho de Desenvolvimento* formado pela SUMOC e pela CACEX, em que os técnicos de diversas áreas, o BNDE e o grupo de implementações exerceriam o controle das atividades nos grupos executivos¹⁴²; 3)- O padrão de financiamento procurou o caminho de menor resistência, esquivando-se, assim, como na época de Vargas, de uma profunda reforma que levasse à autonomia – razão pela qual se manteve praticamente dependente do capital internacional e do financiamento inflacionário¹⁴³; 4)- As realizações de metas totais e parciais além da meta síntese da construção de Brasília significaram forte expansão industrial, que permitiu um encadeamento dinâmico entre diversos setores, refletindo uma tendência de expansão até o final dos anos 70¹⁴⁴.

Havia no Plano de Metas, entretanto, um tipo de planejamento que mesmo capaz de orientar e definir áreas de expansão ao setor privado não tinha pretensão de se impor contrariamente aos seus interesses em favor de uma maior “centralização pública do processo”¹⁴⁵. Veja o caso do *Conselho de*

CPDOC, 1991; LESSA, *op. cit.*, 1983; ORENSTEIN, L. e SOCHACZEWSKI, A. C. “Democracia com desenvolvimento: 1956-1961”, In: ABREU, M. P. (org.) *A Ordem do Progresso*, Cem Anos de Política Econômica Republicana, 1889-1989, Rio de Janeiro, Campus, 1992; SERRA, *op. cit.*, 1998.

¹⁴² Para essa administração paralela montada, segundo CAMPOS, F. A. *Estratégias de Desenvolvimento Nacional: o papel do capital estrangeiro entre o segundo Governo Vargas e o Governo Castelo Branco (1951-1966)*. Campinas: 2003. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, p.72, “consolidou-se a aliança estratégica entre o capital estrangeiro e o poder executivo, em que cada qual procurou assegurar sua posição perante um fórum de negociações, estabelecendo as tarefas a serem firmadas e a garantia de lucratividade conforme os setores industriais elencados. Isso resultou na criação dos chamados grupos executivos: 1)- Grupo Executivo da Indústria Automobilística (GEIA) – o principal deles, ligado à indústria automotiva, tinha a função de auxiliar na divisão de tarefas entre o empresário nativo que ficaria com o ramo de autopeças, e as empresas transnacionais, a quem caberiam as montadoras. Há que se lembrar também que esse grupo exerceu fortes vínculos de cooperação junto à FIESP (Federação da Indústria do Estado de São Paulo); 2)- Grupo Executivo da Indústria da Construção Naval (GEICON) – esse grupo procurou recuperar a frota naval que desaparecera com a Segunda Guerra Mundial, contando, para isso, com os incentivos cambiais para os investimentos e remessas de empresas estrangeiras, assim como linhas de financiamento do BNDE e reserva de mercado; 3)- Grupo Executivo da Indústria Mecânica Pesada (GEIMAPE) – visava à implantação dos setores metal-mecânica e equipamentos elétricos, principalmente depois que a construção da CEMIG (Centrais Elétricas de Minas Gerais) havia colocado para o país a necessidade de criar um setor de bens de capital para satisfazer principalmente a demanda das hidrelétricas e refinarias”.

¹⁴³ Segundo LESSA, *op. cit.*, 1983, tal impotência foi marcada pelo imobilismo no modelo regressivo do regime tributário, bem como a incapacidade de desenvolver canais internos de investimentos voltados para infraestrutura por meio da criação de um mercado de capitais comprometido com a industrialização pesada. A contrapartida foi uma sujeição externa que se dava pelos capitais estrangeiros autônomos, em que o BNDE assegurava o aval para os setores privados, do IDE via Instrução 113 e da Lei de Tarifas, além das *SWAPS*, que eram operações de câmbio programadas, às quais a troca de cruzeiros por dólares, realizada pelo Banco do Brasil, garantia ao depositante estrangeiro, em determinado prazo, a mesma taxa cambial.

¹⁴⁴ Segundo dados de ORENSTEIN, e SOCHACZEWSKI, *op. cit.*, 1992, a energia teve 60% de sua capacidade instalada para o petróleo e o setor elétrico 5 milhões de kW em 1960; o setor de transporte teve crescimento vertiginoso, capitaneado pela extrapolação de meta em construção de rodovias e fabricação de veículos; entre 1955 e 1961 foram construídos 12.169 km de rodovias – 7.214 km pavimentados – e fabricados 347.700 veículos. A produção de bens de capital, cujo objetivo era implantar a indústria pesada de material mecânico e elétrico, teve um crescimento de 100% para indústria metal-mecânica e 200% para o setor elétrico, cuja redução no processo de substituição de importações alcançou 1/3; as indústrias intermediárias também tiveram grande parte das metas alcançadas. A siderurgia conseguiu 100% de aproveitamento com uma produção, em 1965, de 3.500.000 de toneladas de lingotes de aço bruto. A indústria de cimento teve também 100% da meta alcançada. As indústrias de metais não-ferrosos, álcalis, papel e celulose, borracha e fertilizantes tiveram aproveitamento médio de 50%.

¹⁴⁵ Termo cunhado por LAFER, *op. cit.*, 2002.

Desenvolvimento em que antes de ser concebido como decisão integrada a um projeto independente, avançava pelas linhas de menor resistência onde as próprias limitações e obstáculos longe de serem enfrentados e eliminados, eram apenas contornados. Não por outra circunstância, que a ausência de um “sistema central de planificação”¹⁴⁶ colocou nas mãos dos grupos setoriais privados uma autonomia e uma certa orientação na programação do desenvolvimento inscritos em seu próprio ritmo, em que a condução pública além de fraca esteve submetida à sua dinâmica.

Essa articulação do Governo Kubitschek se mostrou como uma ruptura no padrão de desenvolvimento capitalista que vinha do Governo Vargas, uma vez que a internacionalização da indústria intensificou a composição de forças do setor privado. Os grupos executivos dos quais a empresa estrangeira foi a protagonista, sobretudo no GEIA, dimensionavam os programas setoriais aliados sim, ao Estado, mas por sua própria lógica. A contribuição pública se dava por meio de taxa cambial estável e subsidiada para importações, ou mesmo pela concessão de financiamentos, isenção tributária ao consumo de veículos, auxílios financeiros do BNDE e do Banco do Brasil¹⁴⁷, ficando aquém, todavia, de uma condução vertical da maneira que Getúlio havia idealizado para seu padrão de desenvolvimento¹⁴⁸. O capital internacional, por ter preponderância estratégica, escala infinitamente superior ao privado nacional e força econômica suficiente para impor seus interesses, teve o caminho livre para fazer os grupos executivos exercerem por si próprios as decisões e descentralizarem as execuções, ignorando até mesmo o *Conselho de Desenvolvimento*¹⁴⁹.

Não podemos esquecer, contudo, que essa lógica privada de mover o Plano de Metas não significou um processo desregulado, visto que, para o IDE ter licença para entrar no mercado brasileiro, o GEIA, por exemplo, exigia participação com o capital privado nacional, ou que fosse factível com as exigências do encadeamento industrial, alicerçada por fornecedores públicos e privados de matérias-primas e insumos, ou mesmo que cumprisse um cronograma definido conforme as necessidades internas¹⁵⁰. Também havia uma articulação entre os investimentos públicos e privados, cujo arranjo tinha uma coerência interna definida pelo Estado, como, por exemplo, a relação das indústrias de base com os setores de transporte (autopeças e montadoras), petróleo e obras

¹⁴⁶ Expressão utilizada por LESSA, *op. cit.*, 1983.

¹⁴⁷ LIMA, H., F. “Indústria automobilística no Brasil” *Revista Brasiliense*, n.13, set-out, 1957.

¹⁴⁸ Esta ideia foi bem definida por BENEVIDES, M. V. M. “O Suicídio de Getúlio Vargas e suas consequências a curto e longo prazo” In: SZMRECSÁYI, T e GRANZIEIRA, R. *Getúlio Vargas e a economia contemporânea*. Campinas: Editora da Unicamp, 1986 e BENEVIDES, M. V. M. “O Governo Kubitschek: a esperança como fator de desenvolvimento” In: GOMES, A. C. (Org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991.

¹⁴⁹ *Idem, Ibidem* e IANNI, *op. cit.*, 1992.

¹⁵⁰ SHAPIRO, *op. cit.*, 1994.

públicas de pavimentação¹⁵¹. Vale lembrar ainda que, nesse arranjo, a expansão industrial em seu setor mais dinâmico, realizado pelas multinacionais, e também o gasto público eram condizentes com os interesses imediatos das classes produtoras domésticas¹⁵².

Ademais, é lícito destacar que nessa relação entre as esferas pública e privada existissem conflitos entre o capital internacional e os capitais nativos, ou mesmo o Estado. Por isso a internacionalização aqui sempre foi uma conquista que podia ser definida como uma arte de compor-se com o poder político interno. A modernização que os oligopólios trouxeram para cá não era impedida, tampouco disciplinada nos termos de uma centralização autárquica originária de um padrão de financiamento autônomo de cores prussianas, mas sua intensidade e os canais de difusão eram muitas vezes estabelecidos pelos capitais internos e pelo Estado, podendo originar conflitos e mesmo certo grau de oposição ao capital internacional por determinados setores no nível dos acontecimentos mais imediatos.

Um estudo mostra a origem e a ascensão dessa composição que resultaria no GEIA, ao explicitar as relações e a interação do setor de autopeças (majoritariamente de controle nacional), do Estado e da indústria automobilística¹⁵³. A investigação mostra que este tipo de planejamento tinha sua inspiração ainda no início do segundo Vargas, quando Lúcio Meira coordenava a *Subcomissão de Jipes, Tratores, Caminhões e Automóveis* subordinada à *Comissão de Desenvolvimento Industrial* (CDI) estabelecendo os primeiros contatos com a *Ford* em 1953, que resultou no documento *The Development of Automotive Industries*. No ano posterior foi criada a *Comissão Executiva da Indústria de Material Automobilístico* (CEIMA), que estabelecia medidas básicas para a instalação da indústria do setor, tais como: plano para fabricação de caminhões de tonelagens média e leve; a criação do registro de similares no Ministério da Fazenda, integrando o sistema fiscal e aduaneiro brasileiro e outras disposições. Já em 1954, sob o Governo Café Filho, Eros Orosco (*Assessor da Subcomissão de Jipes, Tratores, Caminhões e Automóveis*) proferia o apoio à indústria automobilística entrando em confronto com certas disposições da SUMOC, que beneficiava os setores importadores de bens e equipamentos. O motivo do conflito era a mudança da categoria de

¹⁵¹ NONNEMBERG, *op. cit.*, 2002.

¹⁵² LESSA, *op. cit.*, 1983 e TAVARES, M. C. e SERRA, J. “Além da estagnação”. In: TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*: ensaios sobre economia brasileira 11.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.

¹⁵³ GATTÁS, R. *A Indústria automobilística e a segunda revolução industrial no Brasil*: origens e perspectivas. São Paulo: Prelo Ed., 1981.

proteção cambial via importações para a indústria de autopeças¹⁵⁴. Neste sentido, temos um nível de confronto entre setores do capital local e o Estado. A Instrução 113 recolocaria um novo ponto de tensão, como veremos no próximo capítulo, entre o setor de autopeças e a indústria automobilística, diante dos benefícios exclusivos cedidos pela SUMOC a esta última. Essa disposição tornava difícil para o empresário nacional as inversões de capital com financiamento externo, segundo o qual só seria autorizado com prazo de resgate mínimo de cinco anos e, mais a frente, de oito anos, como forma de economizar divisas.

Todavia, é interessante notar que mesmo nesse estudo realizado por uma liderança empresarial brasileira da época¹⁵⁵, em nenhum momento explicitou-se oposição frontal ao capital internacional, seja da indústria de autopeças, seja de outros setores. A necessidade da internacionalização para avançar a “Segunda Revolução Industrial” no país em nenhum momento foi questionada. Com a criação do GEIA, a tentativa dessa investigação é, por um lado, mostrar a continuidade com a CEIMA do segundo Vargas, fazendo das intenções programáticas de Lúcio Meira e de Eros Orosco as próprias intenções de Getúlio, coisa que contradiz os depoimentos dos integrantes da *Assessoria da Presidência*¹⁵⁶. De outro lado, o objetivo foi esvaziar a prioridade que Vargas dava aos transportes de ferrovias em detrimento das rodovias¹⁵⁷. Não obstante, a análise que o estudo faz do GEIA deixa transparecer como o ritmo da produção dado, mesmo tendo como orientação mais geral o poder estatal, resultava numa crescente subordinação da industrialização ao planejamento privado¹⁵⁸. Assim, o governo estimulava o desenvolvimento setorial por meio de instrumentos cambiais e fiscais e estabelecia as metas mais amplas do seu plano de desenvolvimento, sem interferir no ritmo estabelecido pelo grupo executivo da indústria automobilística¹⁵⁹. Intra-GEIA, os projetos dos setores privados nacionais (setor de autopeças), ao decorrer da implantação do Plano

¹⁵⁴ A tensão entre a gestão Gudin no Ministério da Fazenda *versus* indústria de autopeças se dava pelos seguintes instrumentos institucionais: Instrução 107 (19/10/1954), que passou de 3ª para 1ª categoria de importações as autopeças; a Instrução 110 (18/11/1954) revogou a 107; mas a Instrução 118 (22/06/1955) abriu exceção para “peças exóticas”.

¹⁵⁵ GATTÁS, *op. cit.*, 1981.

¹⁵⁶ Ver ALMEIDA, *op. cit.*, 1986 e PEREIRA, *op. cit.*, 1975.

¹⁵⁷ Ver DRAIBE, *op. cit.*, 1985.

¹⁵⁸ Isto é, os “decretos definiam como fabricantes de veículos as empresas que obtivessem a aprovação de seus projetos de produção no país e que incluíssem, em seus planos, a fabricação do motor, diretamente ou por subcontrato. E estipulavam que a responsabilidade pela fabricação de peças e componentes, sob forma de subcontratos, perante o órgão de controle, seria dos referidos fabricantes dos veículos. O GEIA fixava, em cada caso, o número de unidades a serem produzidas, anualmente, pelos titulares dos projetos aprovados, considerando, sempre, os fatores de ordem econômica, os encargos cambiais decorrentes da execução dos programas propostos e as necessidades estimadas do mercado a abastecer” (GATTÁS, *op. cit.*, p.202).

¹⁵⁹ “O exame dos decretos assinados pelo Presidente Kubitscheck permite reconhecer que o Governo tomou uma atitude clara e destemida, ao definir, pela primeira vez, a política brasileira referente à industrialização automobilística. Um dos princípios dessa política era deixar a cargo da iniciativa particular a Indústria Automobilística, procurando o Governo estimulá-la, sem nela interferir diretamente, exceto a título supletivo” (*Idem*, p.203).

de Metas, submetiam-se ao ritmo e à intensidade da produção estabelecidos *ex-ante* pelo capital internacional (montadoras)¹⁶⁰.

Temos também que ter claro que, apesar de o capital internacional impor o ritmo de funcionamento e de realização da *meta 27* do Plano de Metas (indústria automobilística), existiam certas fricções deste com o Governo Kubitschek. Segundo outro estudo específico sobre o tema¹⁶¹, um dos conflitos se deu entre a *Simca* (empresa automobilística francesa) e o GEIA. Dentro das promessas de campanha de JK, uma dívida eleitoral dizia respeito à instalação de uma fábrica automobilística em Minas Gerais, e as negociações externas faziam crer que seria a *Simca*. No entanto, Eros Orosco, o então secretário superintendente do GEIA, recusava o projeto de instalação, visto que não estava suficientemente clara a programação do índice de nacionalização progressiva dos veículos. Na verdade, a *Simca* queria utilizar favorecimentos cambiais e fiscais apenas para importar automóveis desmontados em regime CKD (*Completely Knocked Down*), sem utilizar peças nacionais, deixando de internalizar sua produção. O conflito levou ao afastamento de Orosco e a sua substituição por Sydney Latini. A saída encontrada para o impasse foi o grupo executivo recuar e abrir exceções a esse capital internacional por meio da Resolução nº. 61 do GEIA de 20/12/1957, que reviu os prazos de instalação e internalização da produção, bem como os índices de nacionalização. Mesmo assim, as cláusulas do acordo foram desrespeitadas pela *Simca* e a construção da fábrica prevista na capital mineira nunca foi iniciada. Posteriormente, algumas instalações foram de fato construídas em São Bernardo do Campo – SP.

Esse mesmo estudo revelou um conflito similar à época entre o GEIA e a *Krupp* (empresa siderúrgica alemã). O projeto da empresa alemã era fabricar caminhões ultra-pesados e locomotivas em Jundiaí – SP. O projeto, contudo, teve negativa do GEIA, visto que o peso superior a 15 toneladas contrariava o *Plano Nacional da Indústria Automobilística* (Decreto nº. 39.568 de 12/07/1956). A decisão despertou forte oposição do governador de São Paulo, Jânio Quadros, exigindo de JK a aprovação do projeto. Lúcio Meira (presidente do GEIA) procurou persuadir os executivos da *Krupp*

¹⁶⁰ “Alguns candidatos à fabricação de veículos, porém, haviam realizado estudos e apresentado ao GEIA seus primeiros planos, no final de 1956. Os demais planos foram entregues em 1957. As indústrias de autopeças dedicaram-se ao estudo e à apresentação de seus projetos, somente após a conclusão e a aprovação dos planos dos fabricantes de veículos, porque só então passaram a conhecer a sua demanda e a definir os artigos a serem fabricados e a sua quantificação. Haviam entrado, portanto, na lida, com alguma defasagem no tempo, e a sua produção, para as linhas de montagem, se iniciou, a rigor, a partir dos meados de 1957” (*Idem*, p.208).

¹⁶¹ LATINI, S. *A Implantação da indústria automobilística no Brasil: da substituição de importações ativa à globalização passiva*. São Paulo: Alaúde Editorial, 2007. O autor desse estudo sobre o setor automobilístico foi secretário superintendente do GEIA a partir de 1957, substituindo Eros Orosco. Para descrever a estratégia de ação do GEIA, dois elementos são cruciais: a eliminação de pontos de desconfiança em relação ao desenvolvimento do setor e o esforço em mostrar para o capital internacional que não haveria no mercado interno restrição à sua vinda. Em contrapartida, exigia-se do IDE uma programação mínima para a produção e determinadas escalas de nacionalização progressiva.

a desenvolver, em vez de caminhões pesados, uma indústria de forjaria, uma vez que a internalização da produção de rolamentos seria de grande valia para o setor de bens de capital, por ser altamente estratégico. Mesmo assim, houve grande dificuldade de internalizar esse tipo de indústria, buscando atrair a *SKF* sueca, as americanas *Federal Mogul* e *Timken*, a *Kuegelfisher* alemã, sem grandes resultados. Com isso, o GEIA tentaria persuadir até mesmo as forças armadas a desenvolverem tecnologia de rolamentos por meio da *Fábrica de Artilharia da Marinha*. Contudo, para as empresas multinacionais, o deslocamento da produção desses equipamentos – que permitem dotar os produtos mecânicos de eixos sinérgicos – para outros equipamentos e setores era anti-estratégico, do ponto de vista do diferencial tecnológico e os limites se mostraram crescentes para internalizar tal indústria.

Em resumo, tais estudos revelaram a dificuldade de sobrepor interesses do poder estatal sobre a esfera privada, dominada pelo capital internacional. O padrão de desenvolvimento capitalista exposto por Kubitschek, que demonstra uma natureza não hierárquica em relação ao setor privado, faz de sua centralização, quando pretendida, refém do ritmo e da dinâmica da realização dos projetos, em que se inverte a lógica do planejamento estatal. O caso da indústria automobilística, não pode ser considerado isolado, porque o próprio GEIA serviria de modelo e de difusão para toda a indústria pesada no Plano de Metas¹⁶². Desse modo, analisando a partir do caso particular do setor de transporte, simbólico desse momento, o que nos parece é que esse padrão de desenvolvimento, demasiado comprometido com a esfera privada, fez emergir os interesses das empresas multinacionais e associados, que impunham uma agenda cada vez mais voltada aos centros decisórios externos, que culminaria na consubstanciação de uma espécie de complexo multinacional¹⁶³. Tal grupo apresentava um viés tecnocrático que se consolidava por meio de um poder difundido a partir da administração paralela de Kubitschek, mas que também era caudatário de um longo processo de dependência sociocultural que remontava a séculos no país. Neste período, no entanto, sobredeterminam-se certos condicionantes históricos que permitem a construção de uma organicidade mais complexa e mais bem articulada desse grupo entre o espaço econômico nacional e o padrão de acumulação capitalista como um todo, permitindo que influa de forma mais decisiva na economia brasileira. Os escritórios técnicos de Juscelino são um bom exemplo desses condicionantes, pois, além de objetivarem realizar as metas de implantação da indústria, funcionavam como meio de

¹⁶² Sydney Latini, *op. cit.*, 2007, pp.148-9, é bem incisivo nesta questão: “a implantação da indústria automobilística não era um objetivo em si mesmo do governo e do esforço nacional (...). Considerando-a um objetivo atingido, [procurar-se-ia] ir além, na mesma base, empreendendo outras campanhas das quais resultaria uma expansão mais acelerada da atividade produtora no país. Tão importante quanto a viabilidade econômica da meta a atingir era o seu arrebatamento simbólico”.

¹⁶³ Esta análise está lastreada em DREIFUSS, *op. cit.*, 1981 e DREIFUSS, *op. cit.*, 1986.

articulação de interesses da empresa multinacional com a empresa privada nacional e alguns quadros burocráticos, influenciando crescentemente o rumo da administração estatal.

A crise dos anos 60, dentre suas multideterminações, também se apresentava como a tensão entre a possibilidade de ampliar o poder desse bloco constituído por estratos de classe interna e capital internacional, ou de reagir a ele por meio do controle estatal, animado por um crescente apoio popular, e de setores empresariais domésticos que não se associavam diretamente com as empresas multinacionais¹⁶⁴. A dimensão econômica dessa crise evidenciada pela desaceleração cíclica¹⁶⁵ também se intensificava na busca por uma ampliação decisória do complexo multinacional no espaço econômico brasileiro. Isso porque os setores de bens de consumo duráveis, dominados pelo capital internacional, defrontaram-se com o enfraquecimento do mercado interno, apresentando uma sobreoferta de produtos em relação à demanda esperada, visto que subestimaram a capacidade competitiva de atividades já instaladas, superestimando a dimensão do mercado em decorrência do favorecimento cambial e financeiro dado às importações essenciais¹⁶⁶. Desse modo, colocavam-se

¹⁶⁴ A tensão entre as frações de classes dentro e fora do poder burguês estabelecia uma clivagem que influenciaria os destinos da revolução brasileira para o período pré-Golpe de 64. Esse momento foi problematizado por Florestan Fernandes, *op. cit.*, 2006, pp.374-5, nos seguintes termos: “a adaptação da dominação burguesa às condições históricas emergentes, impostas pela industrialização intensiva, pela metropolização dos grandes centros humanos e pela eclosão do capitalismo monopolista, processou-se mediante a multiplicação e a exacerbação de conflitos e de antagonismos sociais, que desgastavam, enfraqueciam cronicamente ou punham em risco o poder burguês. Nunca chegou a existir uma situação pré-revolucionária tipicamente fundada na rebelião antiburguesa das classes assalariadas e destituídas. No entanto, a situação existente era potencialmente pré-revolucionária, devido ao grau de desagregação, de desarticulação e de desorientação da própria dominação burguesa, exposta ininterruptamente, da segunda década do século à ‘revolução institucional’ de 1964, a um constante processo de erosão intestina. As linhas de clivagem se estabeleciam dentro e fora da burguesia. As classes e os estratos de classe burgueses divergiam e se digladiavam entre si por causa de vários interesses em conflito, que poderiam ser facilmente conciliados se o grau de unificação e de centralização do poder burguês tivesse caminhado com maior velocidade (especialmente no nível institucional; e, em particular, na atuação das associações patronais, dos partidos políticos e do Estado). Os conflitos em tela não abriam nenhum risco à sobrevivência da dominação burguesa e do poder burguês. Todavia, como eles não encontravam solução rápida e superação definitiva, inibiam ou paralisavam as potencialidades sociodinâmicas da dominação burguesa e restringiam substancialmente a eficácia política do poder burguês, cronicamente pulverizado e oscilante. Ambos se mantinham e cresciam pelo efeito estático da expansão da economia capitalista e do regime de classes (incluindo-se, naquele efeito, o baixo teor de contestação política antiburguesa das massas assalariadas urbanas e rurais). A articulação política ativa, espontânea e deliberada mal atingia as forças burguesas e pró-burguesas diretamente investidas do poder político estatal ou empenhadas em canalizar a sua aplicação. De outro lado, os conflitos tolerados e contidos ‘dentro da ordem’ se agravavam continuamente, em grande parte como consequência dessa inibição e paralisação da dominação burguesa e do poder burguês. Não só certos estratos da alta burguesia se lançavam uns contra os outros, defendendo políticas econômicas ou privilégios exclusivos. Os setores médios convertiam suas frustrações e suas aspirações em fatores que dissociavam o radicalismo burguês da ordem burguesa existente e possível. Por conseguinte, eram as classes e os estratos de classe burgueses que rasgavam as fendas pelas quais a instabilidade política se instaurava no âmago dos conflitos de classes, no intento frequente de dinamizar em proveito próprio o radicalismo pró-burguês ou antiburguês das massas populares.”

¹⁶⁵ Os dados que confirmam a desaceleração cíclica podem ser conferidos pela queda dos níveis de FBCF, PIB e IDE, além do aumento da inflação e da dívida externa apresentados nos Anexos 1, 8 e 9.

¹⁶⁶ Sobre a crise deste período ver FURTADO, C. *Um projeto para o Brasil*. 3.ed. Rio de Janeiro: Editora Saga S.A., 1968; FURTADO, *op. cit.*, 1972; TAVARES, *op. cit.*, 1981; TAVARES e SERRA, *op. cit.*, 1981; SERRA, *op. cit.*, 1998. José de Carvalho Pereira, *op. cit.*, 1974, pp.183-4, sintetizou os determinantes da desaceleração econômica nos seguintes termos: “i) redução natural dos efeitos de encadeamento da industrialização extensiva e intensiva, após a onda de inversões do Programa de Metas (1956/60); ii) acomodação do nível de investimento, fortemente incrementado na etapa anterior, tanto no setor privado quanto nas entidades públicas, o que inclusive dotara a economia de amplas margens de capacidade ociosa setoriais; iii) mudanças no nível e composição do dispêndio privado, em vista da disponibilidade de novos bens e serviços; iv) necessidade de reestruturação dos gastos públicos, que haviam favorecido a intensificação das despesas de capital; v) inadequação evidente dos sistemas financeiro e tributário pretéritos aos requisitos

basicamente dois impasses a serem vencidos para reverter a contração cíclica: o da demanda e o de financiamento. Para o primeiro, tornar-se-ia imperativo reforçar os canais para intensificação do consumo das classes média e alta, sem, obviamente, modificar as imperfeições de seu perfil extremante concentrado. Para o segundo, o financiamento alicerçado em investimentos privados ou na expansão do déficit público teria que ser readequado e reformulado sobre um novo modelo financeiro. No entanto, para que tais reformas ocorressem de modo a permitir uma nova expansão econômica dinamizada pelo complexo multinacional, teriam que ser derrotadas as outras reformas que estavam sustentadas por um bloco associado à realização de amplas agendas sociais¹⁶⁷.

Nesse momento, houve certo resgate do nacionalismo por meio de algumas ações do Governo João Goulart, revelando a dimensão política, que, aliás, se refletia estruturalmente no próprio padrão de desenvolvimento capitalista alternativo que ele pretendia impor, mesmo assumindo na política econômica uma face austera, para lidar com a adversa conjuntura econômica¹⁶⁸. As reformas que seu governo almejava impor respondiam por demandas históricas que contrariavam, sobretudo, interesses ligados ao capital internacional e a seus associados internos, além do próprio governo norte-americano. Em primeiro lugar, no que tange à política externa, tornou-se extremamente difícil desenhar uma estratégia independente, quando a crise econômica impunha necessidade cada vez maior de obtenção de empréstimos externos para contrarrestar o déficit no balanço de pagamentos. Em segundo lugar, a Lei de Remessas de Lucro e as políticas de nacionalização, embora não fossem a causa do declínio do IDE – durante o início dos anos 60 –, cujos ingressos já haviam desacelerado no final do Plano de Metas, o objetivo de impor estreitos limites às filiais estrangeiras não seria bem visto pelo complexo multinacional. Dentre as ações discricionárias em relação ao capital internacional, destacava a pretensão de disciplinar seu movimento interno a partir do critério de seletividade e essencialidade nos moldes varguistas, além da ambição de retirar da base de cálculo

do novo padrão de acumulação e circulação do capital; vi) redução relativa na oferta de divisas livremente utilizáveis, em virtude do comprometimento do serviço da dívida, frente às receitas de exportações e às dificuldades na obtenção de influxos líquidos de capitais externos. Superpunha-se, ainda, a esses elementos grande instabilidade política. Assim, a conjugação de todos estes fatores condicionou a reversão cíclica, prolongada pelas inerentes dificuldades quanto à tomada de decisões pelos agentes investidores públicos e privados”.

¹⁶⁷ A confrontação destes dois blocos que impunham agendas reformistas rivais pode ser vista em MELLO, J. M. C. e NOVAIS, F. A. “Capitalismo tardio e sociabilidade moderna” In: NOVAIS, F. A. e SHWARCZ, R. (Orgs.) *História da vida privada no Brasil: contrastes da intimidade contemporânea*. São Paulo: Companhia das Letras, v.4, 1998. Para uma perspectiva sobre o significado do Golpe de 64 ver LIMA FILHO, P. A. “Nuvens negras sobre a república: o paraíso em trevas. Desafios à emancipação no Brasil”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, <www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/07/palf.htm>, 2007.

¹⁶⁸ Segundo FONSECA, P. C. “A crise do governo Goulart: uma interpretação”. In: *Anais do IX Encontro Nacional de Economia Política*, Uberlândia, 2004, embora alguns autores tenham visto apenas “incoerências” na política econômica de João Goulart, é preciso notar que as idas e vindas de sua ortodoxia para tentar resolver a conjuntura adversa não são elementos suficientes para compreender a crise. A lei de remessas de lucro e as reformas de base ajudam mais neste sentido, porque são questões estruturais que contrariam interesses estabelecidos, fazendo o governo em questão padecer de uma contínua “ilegitimidade política”.

para as remessas os reinvestimentos de lucro¹⁶⁹; sem falar da estatização de concessionárias de energia elétrica, que foi outro elemento de polarização entre os setores progressistas e os interesses privados associados ao capital estrangeiro e os EUA¹⁷⁰. Por último, com as Reformas de Base a orientação de medidas econômicas e sociais de caráter nacional-popular fizeram intensificar as hostilidades do capital internacional e seus sócios locais, assim como de setores até mesmo considerados progressistas¹⁷¹. Essas reformas sociais previam uma modificação na estrutura tributária brasileira, na questão agrária, na especulação imobiliária, na concentração de renda; modificações que fatalmente se mostrariam como atitudes radicais também aos olhos dos EUA¹⁷².

O complexo multinacional, ao perceber que seus interesses seriam difíceis de se firmar pela conquista legal no Congresso e no Executivo, cuja aprovação popular era crescente em virtude das Reformas de Base, assumiu a conspiração como forma de atuação¹⁷³. O IPES/IBAD¹⁷⁴ teria esse fim,

¹⁶⁹ GENNARI, A. M. *Réquiem ao capitalismo nacional: lei de remessas de lucros no Governo Goulart*. São Paulo: Cultura Acadêmica Editora, 1999.

¹⁷⁰ Segundo GENNARI, *op. cit.*, 1999, os grupos *Brazilian Traction, Light e AMFORP*, embora se vissem extremamente afrontados com as nacionalizações ocorridas, como aquelas de Leonel Brizola, em que foram desapropriadas filiais estrangeiras no setor de telefonia e energia elétrica do seu Estado, e mesmo a estratégia de intervenção direta nos setores de utilidade pública, o que se colocava como o maior ponto de atrito era a sobrevalorização dos ativos, cujas indenizações, a serem saldadas pelo tesouro nacional, teriam que ser feitas imediatamente, sob ameaça, aliás, de rompimento imediato de relações diplomáticas com os EUA. Obviamente Jango não aceitou tais ameaças, além de recalcular os ativos das concessionárias estrangeiras a partir do capital inicial que remontava ao século XIX.

¹⁷¹ Segundo TOLEDO, C. N. *O Governo Goulart e o Golpe de 64*. 11 ed. São Paulo: Brasiliense, 1991, as principais reformas eram: direito à greve, instauração de escala móvel de salários, reforma agrária, legislação social para o trabalhador rural, voto ao analfabeto, além da focalização de medidas nacionalizantes como a estatização das concessionárias de serviços públicos; nacionalização forçada de setores industriais como moinhos, frigoríficos e farmacêuticos; intervenção direta na formação de preço dos setores agro-alimentares; centralização do câmbio pelo Banco do Brasil; monopólio de exportações do café e ampliação do monopólio estatal do petróleo por meio de nacionalização da distribuição. Para uma análise sobre a questão da educação nesse contexto ver MINTO, L. W. *O Público e o privado nas reformas do ensino superior brasileiro: do golpe de 1964 aos anos 90*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Educação – Universidade Estadual de Campinas.

¹⁷² Uma abordagem geral sobre tal momento pode ser conferida em FERREIRA, *op. cit.*, 1965. Para uma leitura das interpretações sobre as lutas sociais desse período, em particular a questão agrária, ver RODRIGUES, F. C. *O Papel da questão agrária no desenvolvimento do capitalismo nacional, entre 1950 e 1964, em Caio Prado Junior, Celso Furtado, Ignácio Rangel e autores pecebistas*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas. Para uma exposição da política externa norte-americana e sua relação com as empresas multinacionais, tendo como cenário a profusão de sucessivos golpes militares na América Latina, veja SCHOULTZ, L. *Estados Unidos: poder e submissão: uma história da política norte-americana em relação à América Latina*. Bauru, SP: EDUSC, 2000.

¹⁷³ Como apoio a tal estratégia interna, o complexo multinacional dispunha de certas associações empresariais internacionais. Segundo DREIFUSS, *op. cit.*, 1986, dentre alguns exemplos delas, temos a *Atlantic Community Development Group For Latin America* (ADELA) criada em 1962 a partir das recomendações estratégicas da *Standard Oil* e da FIAT. Tal instituição era formada por 240 multinacionais, com escritório em Lima, no Peru. A ADELA tinha como objetivo influenciar governos latinos a manterem um clima favorável ao IDE, bem como firmar acordos e parcerias de perícia técnico-administrativa com as elites locais; a *Latin American Information Committee for Economic Development* (LAIC), o *Business Group for Latin America* (BGLA), o *Committee for Economic Development* (CED), ao se fundirem em meados dos anos 60 com o nome de *Council for Latin America* (CLA), sob a chefia de David Rockefeller, exerceram também função parecida à da ADELA.

¹⁷⁴ Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais/Instituto Brasileiro de Ação Democrática. Esse centro buscou maior permeabilidade por todas as classes burguesas locais, com um projeto de intervenção política e desestabilização de governos contrários à internacionalização. Em outras palavras, como René Dreifuss *op. cit.*, 1986, p.119, observou, “a função primordial das elites orgânicas foi o de orientar a modernização-conservadora da região e homogeneizar a integração do continente no processo produtivo capitalista, através da transnacionalização política, econômica, militar e cultural de cada país”. O Anexo 10 mostra as empresas que participaram do seu financiamento em 1964.

ao mobilizar grupos empresariais e militares a favor de um caminho alternativo¹⁷⁵, cujo objetivo central era impor reformas de administração pública capazes de modificar as condições econômicas e sociais brasileiras, flexibilizando alguns instrumentos institucionais para o avanço da internacionalização do mercado interno. Efetivado o Golpe de 64, houve uma reforma estrutural da economia brasileira bem próxima à que o IPES/IBAD havia projetado¹⁷⁶. Tal processo restabeleceu os preceitos liberais do regime regulatório ao IDE, assim como criou novos instrumentos macroeconômicos que conectaram o sistema financeiro privado internacional às necessidades de financiamento de capital de giro das filiais estrangeiras sediadas no Brasil, permitindo ao capital internacional aliar suas estratégias de acumulação interna às facilidades de financiamento externo do Euromercado. Como veremos em detalhes no próximo capítulo, o padrão de desenvolvimento capitalista sacramentado no regime militar como forma de reativar a expansão da economia implementou uma política econômica de incentivo à realização da demanda agregada, utilizando fundos internos para ampliar o consumo das famílias e da demanda efetiva através do gasto estatal,

¹⁷⁵ Que tinham no comando, segundo DREIFUSS, *op. cit.*, 1986, os seguintes quadros 1)- Altos executivos de multinacionais e empresas associadas, com excelentes qualificações profissionais; 2)- Consultores e peritos técnicos ligados a determinados setores industriais e financeiros; 3)- Técnicos e assessores da burocracia estatal; 4)- Oficiais militares participantes da Escola Superior de Guerra, com afinidades modernizantes e conservadoras, compatíveis com o complexo multinacional. Que teve também seu preço (ver seus financiadores no Anexo 10), inclusive em termos monetários, em um canal de integração financeira entre as elites orgânicas globais como a CLA e o complexo IPES/IBAD. Há evidências documentadas mostrando que houve de fato, por meio da política externa norte-americana aliada aos interesses das empresas multinacionais (tendo como correia de transmissão a CIA e a liderança de Lincoln Gordon), canalização de dinheiro para o IBAD, mediante a criação do Fundo de Ação Social em 1962. O objetivo de destinar esses fundos ao Complexo IPES/IBAD, por um lado, era o reconhecimento por parte do governo norte-americano de que o Brasil representava uma zona estratégica na disputa de influência político-militar diante da Guerra Fria, principalmente depois da experiência cubana. Do outro lado, as empresas multinacionais, ao se organizarem pela CLA e pela Câmara de Comércio dos EUA, buscavam dotar a elite orgânica congênere (IBAD) de poderes compatíveis para resgatar o ambiente favorável ao IDE, assim como achavam oportuno aprofundar reformas que tornassem mais flexíveis e permeáveis o sistema financeiro brasileiro diante da expansão da liquidez internacional.

¹⁷⁶ Não por acaso, em seguida ao Golpe a sua coroação internacional foi instantânea, como destacou DREIFUSS, *op. cit.*, 1981, p.452: “O IPES desempenhava um papel apologético do regime, tanto a nível privado quanto a nível público. Um passo fundamental dado pelos líderes do IPES para a consolidação dos elos internacionais entre as várias corporações multinacionais e organizações semelhantes ao IPES ocorreu em 1964. Logo após o golpe, uma delegação de líderes ipesianos viajou para os Estados Unidos a fim de negociar com os empresários do país e de explicar a eles, bem como à opinião pública americana, o que era na realidade a ‘Revolução Brasileira’. Eles estabeleceram contactos com os diretores de corporações pertencentes ao *Committee for Economic Development* - CED (Comitê de Desenvolvimento Econômico) que, em muitos casos, eram executivos das matrizes das companhias que operavam no Brasil, tendo contribuído financeiramente para o IPES e cujos diretores eram seus associados e colaboradores. Entretanto, eles extrapolaram as meras atividades de relações públicas. Participaram ativamente no desenvolvimento de elos econômicos e políticos entre corporações multinacionais que operavam na América Latina, as associações da classe empresarial dos países latino-americanos e dos Estados Unidos - sendo muitas delas suas congêneres oficiais - e os governos dos países latino-americanos. O IPES, juntamente com seu congênere norte-americano, o CED, e com outras organizações, dedicou-se a pesquisas econômico-políticas no Brasil, em particular, e na América Latina, em geral. Esforçou-se seriamente para promover a integração do comércio entre os países latino-americanos e empenhou-se para estimular a consolidação da Associação Latino-Americana do Livre Comércio - ALALC. Além disso, líderes do IPES participaram de negociações, a nível governamental, entre o Brasil e os Estados Unidos. Personalidades ligadas ao IPES foram também escolhidas para tratar com credores estrangeiros. O embaixador Sette Câmara, que havia participado das atividades do grupo de Opinião Pública do IPES, chefiou a delegação que foi negociar com o ‘Clube de Hague’, levando consigo, entre outros, Antônio Azeredo Coutinho. Para negociar com os credores americanos, Gouveia de Bulhões escolheu o associado do IPES e empresário Trajano Puppo Neto, que havia sido assessor do Ministério da Indústria e Comércio. A estratégia para lidar com os credores foi estabelecida em uma reunião no Ministério da Fazenda, da qual participaram, entre outros, Dênio Nogueira, Roberto Campos, Gouveia de Bulhões, Sette Câmara, Puppo Neto, Casimiro Antônio Ribeiro e Antônio Azeredo Coutinho”.

além de incentivar o *export-drive*, cuja meta era mover os setores mais dinâmicos para as exportações. Em suma, o padrão de desenvolvimento capitalista de Juscelino, que tinha na hegemonia privada sua essência de ser, foi readequado a partir de um novo arranjo macroeconômico que possibilitou um forte crescimento do produto nacional entre 1967 e 1973, tornando o Estado submetido muito mais do que antes à internacionalização.

Feita esta exposição sobre a interação entre os padrões de desenvolvimento capitalista orientados pelo Estado com o IDE, passemos a indicar alguns efeitos da internacionalização durante essa fase, a começar pelo endividamento das filiais estrangeiras. Durante o período de 1968 e 1973, 54% dos empréstimos externos brasileiros tinham como tomador a filial estrangeira. Como mostram os dados da Tabela 15, processados a partir de uma amostra de grandes empresas operando no país, os credores do total de empréstimos externos tinham na corporação não-financeira privada participações elevadas, o que sugere que grande parte desses recursos eram efetivados na relação matriz-filial. As subsidiárias tiveram vantagens na captação desses recursos, como forma de remessas de lucro disfarçadas, e no aprofundamento de seu poder oligopólico interno. Para o primeiro caso, temos que levar em conta que a reforma da Lei 4.131 impôs um limite para remessas de lucro que uma vez ultrapassado incidiria sobre elas impostos progressivos, portanto, restritivos à remuneração de rendimentos à matriz, segundo a qual buscava recuperar os investimentos realizados no período de Plano de Metas. Para juros e amortizações remetidos, no entanto, não havia tal controle, o que ajuda a entender essa forte intermediação financeira buscada pelas filiais. Tal como mostra a Tabela 15, em 1968, 85% das operações de empréstimos externos tinham como objetivo o capital de giro das empresas; 76% da instituição devedora era filial estrangeira, e 54% dos credores (70% em 1966) eram corporações não-financeiras privadas. Em valores absolutos, somente para o ano de 1972 os empréstimos das filiais estrangeiras chegavam perto de US\$ 1,5 bilhão¹⁷⁷.

O intenso endividamento no período tinha uma razão eminentemente financeira, em que o acúmulo de reservas impulsionava um movimento de especulação interna com ativos não monetários (títulos indexados), segundo os quais funcionavam como uma forma de comprimir os meios de pagamentos. A oferta desses papéis, por sua vez, provia os setores mais concentrados da economia, ou seja, a grande empresa, que aumentaria sua posição credora da dívida pública¹⁷⁸. Assim, a ditadura militar, ao permitir o acesso da empresa multinacional aos empréstimos externos ofertados a custos decrescentes pelo sistema financeiro internacional sem passar por um crivo de controle das

¹⁷⁷ Dados de CRUZ, *op. cit.*, 1999.

¹⁷⁸ Infelizmente, não temos dados para mostrar a participação credora desses papéis conforme a origem do capital.

autoridades monetárias locais, fez por aprofundar duplamente a autonomia do complexo multinacional sobre os centros internos de decisão. Em outras palavras, ao mesmo tempo em que as filiais obtinham recursos de fora, como forma de remunerar lucros disfarçados em juros para suas matrizes, era possível aumentar continuamente sua propriedade e a das grandes empresas privadas internas sobre os títulos públicos, em que o governo se tornava cada vez mais endividado e dependente ao perseguir medidas antiinflacionárias¹⁷⁹.

Tabela 15

Endividamento Externo e a Participação dos Setores (Participação Percentual)

| Objetivo da Operação | 1966 | 1968 | 1971 |
|---|-------|-------|-------|
| Empréstimos Totais | 46,9 | 85,2 | 78,9 |
| A-Capital de Giro | 46,5 | 84,1 | 70,9 |
| B-Capital Fixo | 0,4 | 0,8 | 4,3 |
| C-Capital de Giro + Fixo | - | 0,3 | 3,7 |
| Financiamentos Totais | 53,1 | 14,8 | 21,1 |
| A-Bens de Capital | 51,5 | 14,8 | 13,8 |
| B-Bens Intermediários | 0,2 | - | 0,1 |
| C-Bens de Capital + Intermediários | 1,4 | 0,0 | 7,2 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Propriedade da Empresa Devedora | | | |
| A-Estrangeira | 44,2 | 76,3 | 60,0 |
| B-Pública | 46,4 | 6,3 | 3,9 |
| C-Nacional Privada | 6,5 | 13,1 | 20,9 |
| D-Indeterminada | 2,9 | 4,3 | 15,2 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Natureza do Credor | | | |
| A-Agência Financeira Internacional ou Pública | 1,6 | 1,9 | - |
| B-Banco ou Agência. Financeira. Privadas | 29,3 | 44,0 | 64,8 |
| C-Corporação não-Financeira Privada | 69,1 | 54,1 | 35,2 |
| Total | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Fonte: Registros do FIRCEM/ BACEN elaborados pelo IPEA In: PEREIRA, J. E., C. *Financiamento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/73*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES (Relatório de Pesquisa nº 27), 1974.

Além disso, a facilidade de acesso a empréstimos externos dotava as filiais estrangeiras de um poder de refinanciamento em seus passivos muito superior em média ao capital privado nacional, principalmente em momentos de crise cíclica, como nos anos 60. Nesse período, quando a demanda começou a desacelerar, iniciou-se uma etapa de concentração absoluta (centralização) em que a taxa de lucro e a de expansão do oligopólio internacional só se mantiveram às custas da desnacionalização das indústrias locais¹⁸⁰. Esse processo se tornou agudo a partir de 1966 com o *Programa de Ação*

¹⁷⁹ Para um maior aprofundamento dessa questão ver DAVIDOFF, *op. cit.*, 1998, PEREIRA, *op. cit.*, 1974; WELLS, J. “Euro-dólares, dívida externa e o Milagre Brasileiro”, *Estudos Cebrap*, n.6, 1973 e WELLS, J. e SAMPAIO, J. “Endividamento externo, etc. – uma nota para discussão”, *Estudos Cebrap*, n.6, 1973.

¹⁸⁰ Moniz Bandeira, *Cartéis e desnacionalização* (a experiência brasileira: 1964 – 1974). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975, pp.98-99, tratou desse assunto ressaltando o papel do IDE norte-americano: “A contenção do crédito, conjugada com a compressão dos salários, e a eliminação dos subsídios (petróleo, trigo e papel) e do amparo oficial à indústria, medidas adotadas pelo Governo do Mal. Castelo Branco como antiinflacionárias, potenciaram a capacidade de autofinanciamento das empresas estrangeiras, particularmente as norte-americanas, que, contando também com fontes externas de recursos, tiveram condições de resistir à recessão da economia brasileira, cujo processo se cristalizou depois da derrubada de João Goulart e atingiu seu ponto mais baixo em 1966. O passivo médio insolvente elevou-se, em 1965, em mais de 8 vezes. A tendência continuou em 1966 e São Paulo conheceu, durante os dias de outubro, seu mais alto índice de falências e concordatas, enquanto as emissões de papel-moeda somavam, naquele mês, Cr\$ 382 bilhões. Pequenas e médias empresas, geralmente nacionais, faliram. Até mesmo grandes grupos, inclusive de capital europeu, naufragaram, pela falta de capital de giro. As corporações norte-americanas se aproveitaram para dilatar seu poderio, não só às custas de negócios

Econômica do Governo (PAEG), quando a política contracionista ampliou a crise e aprofundou essa centralização de capitais¹⁸¹.

A empresa nacional, uma vez que não dispunha de crédito para contrabalançar tal dinâmica, viu-se enfraquecida, e isso resultou em desnacionalizações de importantes firmas em vários setores, como mostra a Tabela 16. Tamanha era a evidência da disparidade do favorecimento ao setor privado estrangeiro em relação ao capital doméstico que mesmo o Congresso Nacional pressionado pelo autoritarismo não se furtou de produzir uma *CPI das Desnacionalizações* em 1970, ou mesmo de realizar o *Relatório do Ministério do Planejamento e Coordenação Geral* em 1973¹⁸². Esses documentos, em particular o da CPI, diagnosticavam que, ao comparar o biênio de 1957/64 com o período posterior de 1965/66, a taxa média anual bruta de investimento havia passado de 15,6% para 11,8% do PNB, enquanto o IDE (inclusive reinvestimentos de lucro) teve um acréscimo de 18,4%. Assim, mesmo que a economia tivesse desacelerado, o capital internacional mantinha uma escala apreciável de crescimento, levando a CPI a concluir que a onda de desnacionalização fora ininterrupta. Ademais, a centralização do capital a favor das empresas multinacionais também reforçou seu papel na determinação do dinamismo da indústria brasileira¹⁸³. Em 176 de 302 setores industriais, os quatro maiores estabelecimentos (metade de toda a produção) pertenciam ao capital internacional. O patrimônio líquido das multinacionais representava no final dos anos 60 mais de

brasileiros, como, também, de empreendimentos de outra origem. Nem mesmo a poderosa indústria automobilística escapou ao assédio. A Ford, a General Motors e a Chrysler, que se recusaram a instalar fábricas no Brasil, ao tempo de Juscelino Kubitschek, alegando a inexistência de condições internas para a produção de veículos, entraram no mercado, depois que constataram a sua vitalidade, e expulsaram diversas firmas, onde capitais brasileiros e europeus ainda dominavam. A Ford incorporou a Willys Overland (53% nacional), que utilizava a patente da Renault-Dauphine. A Chrysler comprou a Simca (francesa), enquanto a Volkswagen absorvia a Vemag S.A. (nacional), para afastá-la da concorrência, e o Governo entregava a Fábrica Nacional de Motores (estatal) à Alfa-Romeo. Muitas outras empresas nacionais, no setor automobilístico, passaram, àquela época, para o controle estrangeiro”.

¹⁸¹ Dentre as razões de o capital privado nacional estar em posição inferior à filial estrangeira nesse momento, RATTNER, H. *Industrialização e concentração econômica em São Paulo*. Rio de Janeiro: FGV, 1973, destacou as seguintes: a) a inflação em alta contraiu a rentabilidade real das firmas nacionais e reduziu o seu capital de giro; b) o aumento das despesas de custeio levou a uma transferência crescente de recursos ao setor público, diminuindo a capacidade da empresa privada nacional de gerar poupanças próprias; c) a política monetária antiinflacionária do PAEG determinou uma transferência de recursos do setor privado para financiar os déficits públicos, por meio de manipulação cambial, fiscal e creditícia, favorecendo as empresas estrangeiras, que tinham maiores condições de obterem recursos no exterior.

¹⁸² Os dois documentos encontram sua análise, respectivamente, em MEDINA, *op. cit.*, 1970 e FREIRE, M. *Oposição no Brasil, hoje*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.

¹⁸³ Os dados desse parágrafo, bem como sua interpretação estão lastreados em FAJNZYLBBER, *op. cit.*, 1971b, p.106, pp.120-121, tal como segue: “observa-se que os setores nos quais os 4 maiores estabelecimentos fazem parte de empresas internacionais cresceram, entre 1960 e 1968, 26% mais do que o conjunto da indústria. Aqueles em que 3 dos 4 maiores pertenciam a empresas internacionais expandiram-se 33% mais do que o total da indústria. Os setores em que os 2 maiores estabelecimentos fazem parte de empresas internacionais cresceram ligeiramente mais do que o conjunto da indústria. O oposto ocorre com aqueles nos quais somente 1 estabelecimento faz parte de empresas internacionais, já que cresceram ligeiramente menos do que o conjunto da indústria. Assim, o conjunto de setores em que os 4 maiores estabelecimentos pertencem a empresas nacionais cresceram, entre 1960 e 1968, 86% da expansão do conjunto da indústria. Somente 2 ramos industriais, produtos de borracha e editorial e gráfico, setores em que os 4 maiores estabelecimentos são nacionais, cresceram mais do que o restante. [Isso porque], as empresas internacionais atuam, em geral, em setores que se caracterizam por utilizar técnicas mais intensivas de capital e escalas de produção maiores que aquelas que predominam nas demais. Este fato, unido ao difícil acesso a mercados onde predominam as empresas internacionais, sugeririam que esses setores deveriam ter índices desconcentração mais altos que o restante dos setores”.

50% das dez maiores de cada setor, sendo o valor médio avaliado em US\$ 16 milhões; valor muito superior aos US\$ 7 milhões das empresas domésticas. Conseqüentemente, o seu domínio tecnológico era preponderante, significando escalas industriais mais intensivas em capital e com crescente capacidade de oferta do produto¹⁸⁴.

Tabela 16

Desnacionalização Brasileira

(Firma Brasileira/ Grupo Estrangeiro que assumiu o controle - 1967-74)

| 1- Setor Automobilístico | | 7- Setor de Metais Não-Ferrosos | |
|---|----------------------------|---|-------------------------------|
| Vemag S.A. | Volkswagen | Fios Cabos Plásticos do Brasil | Anaconda |
| Metalúrgica Forsheds | Volkswagen | S.A. Marvin | Anaconda |
| Varan Motor S.A. | Sinca-Chrysler | 8- Setor de Cigarros | |
| Willys Overland (53 % nacional) | Ford | Cia. de Cigarros Flórida | Liggett & Myers, L & M |
| Bongotti S.A. | Willys-Ford | 9- Setor de Alimentação | |
| Máquinas S. Francisco S.A. | Willys-Ford | Leite Pulvolac | Nestlé |
| Demisa (minas) | Deutz | Chocolate Gardano | Nestlé |
| Albarus S.A. | Spicer | Moinhos de Trigo do Ceará | Bunge & Born (M. Santista) |
| Equiel | Bosch | Fábrica de Peixe | Grupo Light |
| Wapsa S.A. | Grupo suíço | Cia. Cervejaria Caracu | Skoll |
| Terral S.A. | Massey-Ferguson | Cia. Mineira de Cervejas | Light e outro grupo canadense |
| Minuano S.A. (RS) | Massey-Ferguson | Cia. Antártica paulista | Kirim Beveries |
| Saturnia S.A. | Ray-O-Vac | Grapete | Anderson Clayton |
| Mazzam S.A. | Eutectic | Duchen | Grupo norte-americano |
| D.L.R. Plásticos do Brasil | Heluma | Curso Branco S.A. | Brascam |
| Fábrica Nacional de Motores | Alfa-Romeo | Carlos Brito S.A. | Brascam |
| Fumagali | Mitsubishi | Drury's | Grupo canadense |
| Auto Asbestos | Grupo alemão | Supergel | Makro |
| Orion | Grupo alemão | 10- Setor Têxtil e de Vestuário | |
| T.M. | Grupo japonês | Cotonifício Gávea S.A. | American Merchants |
| Cibiê | Wagner Eletric | Garcia (S. Catarina) | Grupo Light |
| Thompson/Cofap | Dana | Fiação Maluf Suzano | Suzuki |
| Pelegrini | Dana | Karebê | C. Itoh |
| Sofunge | Mercedes Benz | Couros Atlântica S.A. | Midori-Anzen |
| Progresso-Metalfrít | Massey-Ferguson | Tecidos Safra | Morubeni/Kondo/Maruwa |
| 2- Setor Elétrico e de Eletrodoméstico | | King | Grupo japonês |
| Tamura S.A. | Sony | Brasilã | Grupo japonês |
| Irmãos Negrini S.A. (IRNE) | Toshiba Tokyo, Shibaura | 11- Setor de Material de Construção | |
| Lins Material do Brasil | Hitachi | Cerâmica Colônia de Jundiá | Ideal Standard |
| Coldex | Grupo japonês | Cia. de Cimento Barroso | Grupo Suíço |
| Walita | Philips | Rossi-Sevix | Yutaka Itoh |
| Montgomery e Peterco | Worthington-Studebaker | 12- Setor de Perfumaria e Farmacêutico | |
| Empire | Silvânia | Schering (SP) | Schering (norte-americana) |
| 3- Setor de Plástico | | Fontoura | Wyeth |
| Adesite | Union Carbide | Laborterápica | Bristol |
| Plastar S.A. | Grace | Silva Araujo-Roussel | Grupo francês |
| Vulcan S.A. (parte nacional) | Union Carbide | Endoquímica | Mead Johnson |
| Plavinil S.A. | Grupo norte-americano | Gessy | Lever |
| Brasivil | Bayer | Lorenzini | Bayer |
| Trorion | Bayer | Instituto Pinheiros | Bayer |
| 4- Setor Bancário | | Vegetex do Pauí | Merck |
| Banco Lar Brasileiro | Chase Manhattan Bank | 13- Setor de Química | |
| 5- Setor Mecânico, de Metalúrgia e de Siderurgia | | White Martins | Union Carbide |
| Cia. Brasileira de Caldeiras | Grupo japonês | Hamers | Badische Anilin |
| Mapri | Grupo norte-americano | Timbrás | Bayer |
| Máquinas Piratininga | Willys-Ford | Naegli | American Marietta |
| Metalúrgica Cancó | American Can | Rio Cotia | Alba S.A. |
| Metalúrgica de Jundiá | American Machine & Foundry | Fisiba | Bayer |
| Ata | Mitsubishi | 14- Setor de Gás Liquefeito | |
| Faço | Allis-Chalmer | Supergás | Gasbrás |
| Fiban | Grupo norte-americano | 15- Setor de Vidro | |
| Carfiz | Grupo norte-americano | Paes de Almeida | Grupo francês |
| Tomec | Grupo norte-americano | 16- Setor de Supermercados | |
| Dedini | Kawasaki | Peg-Pag | Souza Cruz |
| Giustina | Poclairn | 17- Setor de Hotelaria | |
| Sur | Grupo dinamarquês | Gávea Hotelaria e Turismo | Brascam |
| 6- Setor de Tintas | | 18- Setor de Mineração | |
| Tintas Ipiranga | Eso Brasileira de Petróleo | Promissa Mineração | Brascam |
| Polidura | Du Pont | Salmac, Sosal e Sotram | Norton Sail Corporation |
| | | 19- Setor de Papel | |
| | | Cia. Melhoramentos de São Paulo | Grupo alemão |

Fontes:

- (1) 1967-68: Relatório da CPI da Desnacionalização (1970) In: MEDINA, R. *Desnacionalização: crime contra o Brasil?* Rio de Janeiro: Editora Saga, 1970;
(2) 1969-73: Relatório do Ministério do Planejamento e Coordenação Geral (1973) In: FREIRE, M. *Oposição no Brasil*, hoje. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974;
(3) 1974: BANDEIRA, M. *Cartéis e desnacionalização* (a experiência brasileira: 1964 – 1974). Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975.

¹⁸⁴ *Idem, op. cit.*, 1971b.

O outro efeito do IDE sobre a economia brasileira diz respeito à questão da transferência de tecnologia. Esse elemento constitui um polo interno formado por unidades produtivas que se beneficiam do *know-how* importado, e um polo externo, que compreende as empresas que vendem tecnologia. Nesses dois polos existem dois fluxos de sentido contrário: um fluxo real constituído pela incorporação em determinado sistema produtivo de conhecimentos técnicos originários do exterior, e um fluxo nominal referente ao pagamento da tecnologia importada¹⁸⁵. Começamos pela análise do fluxo real, a partir de informações colhidas em contratos registrados no Banco Central, tentando entender a natureza da tecnologia importada, sobretudo no que se refere às relações entre os polos de origem e os de destino.

Um estudo sobre a contratação de tecnologia entre 1967 e 1969 selecionou 454 firmas compreendidas entre as 500 maiores do país (37% eram filiais estrangeiras)¹⁸⁶. Nessa amostra, 62% recorreram a fontes externas, e 2/3 do *know-how* não sofreu qualquer adaptação ao ser transferido para o sistema produtivo nacional; 86% das filiais estrangeiras utilizaram tecnologia externa, enquanto as nacionais foram 49%. Os setores que mais contrataram tecnologia importada foram química, farmacêuticos, mecânica, material de transporte, material elétrico e de comunicações e metalurgia. O estudo mostra também que houve uma diferença entre a utilização de *know-how* entre a empresa nacional e a estrangeira, visto que somente 15% das empresas estrangeiras empregaram tecnologia elaborada internamente, ao passo que, nas nacionais, esse emprego foi de 51%. Constatou-se igualmente que, embora promovesse mais atividades tecnológicas que as empresas nacionais, a filial não praticava com maior complexidade, no que tange à adaptação interna, levando os autores a concluir que a realização de pesquisas tecnológicas mais sofisticadas para o capital internacional eram realizadas quase exclusivamente no âmbito das suas matrizes.

Essa questão do uso da tecnologia refletia uma dependência externa da economia brasileira ao capital internacional, identificada por duas dimensões: primeira, do lado da demanda de tecnologia, teríamos o comportamento do mercado consumidor de bens de consumo duráveis, em que a absorção de um padrão de consumo de economias desenvolvidas nos tornava também reféns da importação de uma tecnologia estranha e não adaptada às nossas características internas; por outro lado, do ponto de vista da oferta de tecnologia, a presença da empresa multinacional no país, tendo a demanda de *know-how* plenamente satisfeita por suas matrizes, induzia padrões de eficiência, diferenciação do produto,

¹⁸⁵ Conceitos definidos por BIATO, F. A., e GUIMARÃES, E. A. A. "Dois estudos sobre tecnologia no Brasil", *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 3(1), mar., 1973.

¹⁸⁶ Os dados e as conclusões a seguir se referem ao seguinte estudo: BIATO, F. A., GUIMARÃES, E. A. A. e FIGUEIREDO, M. H. P. *Potencial de pesquisa tecnológica no Brasil*. Brasília-DF: IPEA; IPLAN, 1971.

orientação do consumo interno e abertura ao exterior incompatíveis com a formação histórica de nossos centros de pesquisas, e forçando, assim, as empresas nacionais mais dinâmicas e competitivas a se manterem dependentes das importações tecnológicas, como forma de defenderem os mesmos níveis de incorporação técnica determinados pelo ritmo da empresa multinacional. Desse modo, ao mesmo tempo em que haveria uma procura crescente de tecnologia importada, que aprofundaria nossa subordinação ao capital internacional, a sua natureza distinta de nossas particularidades forçaria a estrutura produtiva doméstica a perseguir os mesmos modelos externos de acumulação que, por sua vez, inibiriam os investimentos na produção nacional de P&D.

Observamos agora o fluxo de transferência tecnológica nominal, que significa pagamento por tecnologia importada, atendo-nos a um estudo que teve como informação básica os contratos de fechamento de câmbio correspondentes ao pagamento de tecnologia¹⁸⁷. Para essa investigação houve uma limitação, visto que os dados dos contratos registrados no Banco Central não coincidiam com os do balanço de pagamentos (desvio de 50 a 60%), em virtude de extravio de documentos. Além disso, dos documentos disponíveis, apenas foram encontradas as remessas da indústria de transformação (exceto derivados de petróleo). Não obstante, é possível, através da análise do pagamento de tecnologia importada por alguns destes setores industriais, referente ao período de 1965 e 1970, traçar um esboço preliminar da tendência geral no período.

Os ramos que mais remuneraram externamente a tecnologia importada foram os de material de transporte, metalurgia e material elétrico e de comunicações, com destaque, em termos desagregados, para veículos e autopeças (39% do total). No que se refere às categorias de transferência tecnológica, houve uma predominância dos pagamentos por assistência técnica (69% do total); depois, por serviços de engenharia (13%), seguidos por licenças de fabricação e/ou para utilização de patentes, licenças para uso de marcas e elaboração de projetos. Entre o total dos pagamentos, 83% referiam-se a contratos que impunham vínculos permanentes entre as partes, como o caso de assistência técnica. O estudo comparativo da empresa estrangeira com a empresa privada nacional constatou que 3/4 dos pagamentos foram efetuados pela primeira, sendo mais de 50% do total resultado de contratos firmados entre matrizes e filiais e/ou associadas. O pagamento médio por contrato foi muito maior para as filiais e associadas do que para as empresas nacionais. As empresas estrangeiras preferiram contratos por assistência técnica, ao passo que as empresas nacionais optaram, em grande maioria, por contratos de elaboração de projetos e serviços de engenharia.

¹⁸⁷ O estudo que trata a análise a seguir é BIATO, F. A., GUIMARÃES, E. A. A. e FIGUEIREDO, M. H. P. *A Transferência de tecnologia no Brasil*. Brasília-DF: IPEA; IPLAN, 1973.

As considerações dos autores sobre os dados pesquisados foram que, embora as filiais estrangeiras realizassem compras em valores maiores de tecnologia, isso poderia não significar que fossem executadas de fato, uma vez que a ausência de um controle interno mais rígido, que reconhecesse a real utilização do *know-how*, permitia que elas usassem a transferência de tecnologia como forma disfarçada de remessas de lucro. A legislação brasileira proibia nessa quadra as remessas de pagamentos por patentes e marcas registradas para matrizes; no entanto, a empresa estrangeira poderia contornar esse expediente legal associando-se a uma empresa nacional para que as remessas fossem feitas sobre sua base, ou mesmo utilizando uma filial da mesma corporação em um outro país, porém, de setores diferentes, dentro do esquema de triangulação. Nossa legislação naquela época permitia o pagamento por assistência técnica, tornando-a também um canal estratégico de remuneração ilegal de lucros. A vantagem de remeter lucros por esse instrumento é que, enquanto pela via legal a remessa só poderia ser concretizada no ano seguinte após a apuração contábil da filial, o que implicava riscos de desvalorização cambial de um ano para o outro, a simulação de pagamento de aquisição de tecnologia externa representava uma maneira de se aproveitar do diferencial cambial para pagar uma quantia maior em dólares para importação imediata de *know-how* externo.

Dessa forma, a preferência por vínculos permanentes para pagamentos de tecnologia das filiais, em especial a assistência técnica, poderia representar muito mais a instrumentalização de remessas de lucros disfarçadas, que um canal permanente de incorporação de tecnologia em economias periféricas como a brasileira. Embora fosse quase impossível determinar qual o montante de transferência que constituía remessas disfarçadas, e o quanto representava as incorporações efetivas de *know-how* externo, a natureza quantitativa dessas remessas revelava, de certo modo, a estratégia de acumulação das empresas multinacionais: entre 1965 e 1970, 75% de remessas foram feitas pelo capital internacional; 63% desse valor foram realizadas entre o eixo matriz-filial-associada; 10% das empresas que geraram tais remessas responderam por 80% dos pagamentos; 89% do total de remessas de assistência técnica foram realizadas na relação matriz-filial; os destinos e os setores que mais participaram nesses valores foram justamente aqueles em que dominavam os maiores estoques de IDE no país: Alemanha (veículos); Itália (borracha); EUA (veículos) e Japão (metalurgia dos não-ferrosos).

Realizada a exposição dos efeitos das filiais estrangeiras sediadas no país quanto à questão tecnológica, passamos a tratar de suas exportações. Antes de tudo, devemos lembrar que houve

políticas internas de incentivo às exportações para as filiais estrangeiras¹⁸⁸. Segundo a Tabela 17¹⁸⁹, para o ano de 1973, de uma amostra de 318 firmas responsáveis por 63% das exportações de produtos industriais e minérios, e por quase 24% das exportações totais, 52% pertencia às filiais estrangeiras, 38,8% às empresas estatais e 9,8% às empresas privadas nacionais. Os setores em que as empresas multinacionais possuíam maior participação eram aqueles nos quais a sua presença como exportadores era maior, tais como mecânica, material elétrico, material de transporte, borracha e fumo. Mesmo assim, a participação no coeficiente exportações/vendas internas era de apenas 7,9%. Além disso, a propensão a importar das empresas multinacionais era de 22,1%, contra 8,1% das empresas domésticas, mostrando que ainda que elas aumentassem suas exportações com os incentivos do PAEG, os efeitos eram minimizados.

Tabela 17

Exportações Industriais Brasileiras por Origem do Capital e Gênero Industrial
(Participação Percentual)

| Setores | 1973 | | | 1975 | | 1978 | | | 1980 | |
|--------------------------|------|-------|------|------|--------|------|-------|------|------|--------|
| | EMN | EPN | EE | EMN | EPN+EE | EMN | EPN | EE | EMN | EPN+EE |
| Extrativa Mineral | 15,9 | 0,3 | 83,8 | - | - | 25,2 | 33,5 | 41,4 | - | - |
| Minerais não Metálicos | 74,3 | 25,7 | - | 65,1 | 34,9 | 30,5 | 69,5 | - | 53,9 | 46,1 |
| Metalurgia | 10,5 | 7,2 | 82,3 | 49,3 | 50,7 | 16,9 | 66,9 | 16,2 | 31,0 | 69,0 |
| Mecânica | 80,1 | 19,9 | - | 80,8 | 19,2 | 55,8 | 44,2 | - | 79,2 | 20,8 |
| Material Elétrico | 91,8 | 8,2 | - | 86,9 | 13,1 | 76,7 | 23,3 | - | 89,1 | 10,9 |
| Material de Transporte | 85,6 | 14,4 | - | 80,6 | 19,4 | 67,9 | 28,7 | 3,4 | 78,8 | 21,2 |
| Madeira | 55,7 | 44,3 | - | 16,8 | 83,2 | 12,2 | 87,8 | - | 12,0 | 88,0 |
| Mobiliário | 0,0 | 100,0 | - | 0,0 | 100,0 | 0,0 | 100,0 | - | 0,0 | 100,0 |
| Papel e Papelão | 75,3 | 24,7 | - | 4,6 | 95,4 | 22,6 | 77,4 | - | 54,0 | 46,0 |
| Borracha | 92,4 | 7,6 | - | 96,3 | 3,7 | 80,6 | 19,4 | - | 97,4 | 2,6 |
| Couros e Peles | 29,8 | 70,2 | - | 30,1 | 69,9 | 21,5 | 78,5 | - | 24,5 | 75,5 |
| Química | 84,1 | 0,2 | 14,7 | 40,3 | 59,7 | 18,4 | 81,6 | - | 30,5 | 69,5 |
| Farmacêuticos | 75,0 | 0,0 | - | (*) | (*) | 65,6 | 34,4 | - | (*) | (*) |
| Perfumes, Sabões e Velas | 90,6 | 9,4 | - | (*) | (*) | 11,8 | 88,2 | - | (*) | (*) |
| Plásticos | 75,0 | 15,0 | - | (*) | (*) | 17,3 | 82,7 | - | 0,0 | 100,0 |
| Têxtil | 16,0 | 84,0 | - | 22,2 | 77,8 | 24,6 | 75,4 | - | 20,7 | 79,3 |
| Vestuário e Calçados | 57,7 | 42,3 | - | 6,4 | 93,6 | 1,8 | 98,2 | - | 10,8 | 89,2 |
| Alimentar | 75,9 | 14,1 | - | 22,7 | 77,3 | 23,3 | 76,7 | - | 22,9 | 77,1 |
| Bebidas | 87,6 | 12,4 | - | 8,4 | 91,6 | 28,1 | 71,9 | - | 5,5 | 94,5 |
| Fumo | 78,2 | 21,8 | - | 62,0 | 38,0 | 0,0 | 100,0 | - | 71,1 | 28,9 |
| Editorial e Gráfica | 0,0 | 100,0 | - | 6,3 | 93,7 | 1,5 | 98,5 | - | 0,0 | 100,0 |
| Diversos | 27,2 | 72,8 | - | 0,0 | 100,0 | 26,5 | 72,2 | 1,3 | 11,8 | 88,2 |
| Total | 51,4 | 9,8 | 38,8 | 36,4 | 63,6 | 36,7 | 59,4 | - | 39,2 | 60,8 |

Fonte: NONNENBERG, *op. cit.*, 2002.

(*) Setores incluídos na química

Um estudo que analisou o comportamento do balanço de pagamentos nos últimos anos desse nosso período constatou que mesmo as exportações com maior valor agregado, tendo aumentado face aos incentivos do *export-drive* na gestão Delfin Netto ao Ministério da Fazenda, as importações de alto valor agregado também sofreram grande expansão, principalmente bens de capital e bens

¹⁸⁸ Como veremos no Capítulo III.

¹⁸⁹ Além dos dados da Tabela 17, nossa análise está baseada em argumentos de NEWFARMER e MILLER *op. cit.*, 1975.

intermediários¹⁹⁰. O estudo separou em duas fases a expansão de exportações de manufaturados neste momento: 1)- de 1964 a 1968, em resposta à capacidade ociosa herdada da crise cíclica, as exportações funcionaram como forma de reduzir o custo fixo, em que as empresas vendiam bens ao exterior a qualquer preço acima do custo marginal; 2)- e de 1969 em diante, em decorrência da taxa de câmbio flexível e das isenções de IPI e de ICM, as exportações de produtos industrializados subiram bem acima do período anterior (o setor de manufaturados ocupou 26% da pauta total de exportações). Contudo, ao focarmos a pauta de manufaturados, é nítida a menor influência do capital internacional nesse aumento. Os setores industrializados que mais contribuíram foram justamente os que não tinham participação majoritária de propriedade estrangeira: vestuário e calçados, borracha, papel e papelão; ao passo que os setores mais dinâmicos – com grande participação estrangeira e responsáveis pela implantação da indústria pesada (mecânica, material elétrico e material de transporte) – não passaram, juntos, de 7% da pauta de exportações para toda a indústria de transformação. De maneira conclusiva, a pesquisa relativiza ao período o poder de indução das exportações ao crescimento industrial, uma vez que não foi o setor mais dinâmico da indústria (dominado pelo capital internacional) que poderia ter grande influência sobre a demanda agregada. As exportações em manufaturados mais expressivas estavam representadas pelo setor de bens de consumo não-duráveis – em ramos tradicionais da economia brasileira (de participação nacional expressiva) –, mas com efeito dinâmico reduzido sobre a demanda agregada. O mercado interno continuou sendo, como na época de Kubitschek, o principal determinante para a reversão cíclica que culminaria em um alto crescimento econômico na virada da década de 60.

Além de as importações das filiais estrangeiras pressionarem o balanço de pagamentos, temos também as remessas de lucros. O saldo positivo entre os fluxos de IDE e as remessas totais (lucros, assistência técnica e financeira e dividendos) confirma uma maior vinculação das filiais com o regime centralizado de acumulação nessa fase. Conforme mostra a Tabela 9, mesmo que as remessas totais em médias anuais tivessem crescido mais de 21% em relação à fase anterior, o saldo foi positivo em decorrência do forte ingresso de investimentos líquidos. O coeficiente de remessas foi o mais baixo da série histórica entre 1951 e 1992 (53%). O custo de inserção internacional não passou dos 43%. No entanto, o saldo positivo entre o IDE e as remunerações e repatriações escondem outras formas de remessas muito difíceis de quantificar, tais como a remuneração de juros, amortizações de

¹⁹⁰ Conforme SUZIGAN, W. e BONELLI, R. *Crescimento industrial no Brasil: incentivos e desempenho recente*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, Relatório de Pesquisa nº 26, 1974, as importações de bens de capital subiram entre 1967 e 1972 31,2% em média, e bens intermediários 19%.

empréstimos externos intrafirma e transferências tecnológicas, de que já tratamos anteriormente. Os preços de transferências (superfaturamento das importações e subfaturamento das exportações) também constituem outra forma disfarçada de remessas de lucros, na qual, mesmo sem evidências empíricas de sua constatação, alguns dados são reveladores. No final dos anos 60, cerca de 70% das vendas de filiais brasileiras eram realizadas dentro do sistema da corporação, chegando, em alguns casos, a quase 100%, como em equipamentos de transporte e instrumentos técnicos e científicos. Outro elemento complementar que indica a possibilidade de preços de transferências é que a maioria dos setores mais internacionalizados possuía na média anual saldos comerciais negativos, como mostra a Tabela 18.

Tabela 18

Balanco Comercial das Firms por Setor

(US\$ Milhões)

| Setores | Empresas Estatais | | | Nacionais Privadas | | | Estrangeiras | | |
|-----------------------------------|-------------------|--------|--------|--------------------|--------|--------|--------------|--------|--------|
| | 1975 | 1976 | 1977 | 1975 | 1976 | 1977 | 1975 | 1976 | 1977 |
| Montadoras de Automóveis | - | - | - | - | - | - | 69,0 | -8,2 | 235,4 |
| Autopeças | - | - | - | -25,8 | -8,7 | 10,2 | -86,0 | -55,4 | -22,2 |
| Tratores | - | - | - | -7,7 | -6,6 | 0,3 | -124,5 | -148,0 | -54,2 |
| Maquinário | -1,7 | -15,9 | -9,9 | -51,7 | -52,4 | -49,4 | -152,2 | -90,3 | -82,2 |
| Alimentos, Fumos e Bebidas | -2,1 | -5,1 | -7,1 | - | 12,4 | 5,5 | 332,5 | 289,2 | 557,2 |
| Químicos, Farmacêuticos e Higiene | -4.458,1 | -175,7 | -103,8 | -122,8 | -162,6 | -183,6 | -767,2 | -968,4 | -763,2 |
| Têxteis, Roupas e Calçados | - | - | - | -34,1 | -24,2 | -19,5 | 2,8 | -12,9 | 32,8 |
| Fertilizantes | -10,5 | -14,0 | -5,6 | -137,8 | -103,7 | -136,2 | -78,7 | -67,4 | -100,9 |
| Minerais não-Metálicos | -2,1 | 0,6 | -0,9 | -3,6 | -2,4 | -2,2 | -47,5 | -83,8 | -37,5 |
| Pneus | - | - | - | -1,7 | -3,6 | -0,4 | -98,4 | -139,7 | -99,7 |
| Equipamentos de Escritório | - | - | - | 1,4 | - | - | -146,0 | -90,1 | -17,2 |
| Equipamentos Elétricos | - | - | - | -13,0 | -62,9 | -80,1 | -444,1 | -270,3 | -154,6 |
| Aço e Produtos de Metal | -0,9 | 170,1 | 162,3 | 156,8 | 115,7 | 124,8 | -78,0 | -102,5 | -86,4 |
| Construção Naval | - | - | - | -150,7 | -58,6 | -95,6 | -59,5 | -57,8 | -89,8 |
| Construção | - | - | - | -29,4 | -42,2 | -26,1 | -1,2 | -4,7 | -0,9 |
| Papel e Celulose | - | - | - | 17,9 | 17,4 | -2,4 | -80,4 | -67,2 | -22,5 |
| Serviços Públicos | -614,7 | -481,1 | -571,1 | -137,8 | -25,9 | -34,0 | -37,5 | -43,7 | -25,1 |
| Diversos | 156,8 | 18,6 | 204,1 | -57,6 | -67,2 | -42,3 | -99,6 | -120,2 | -124,9 |

Fonte: BAER, W. *A Economia brasileira*. 2.ed. São Paulo: Nobel, 2002.

As evidências levam-nos a concluir que nessa fase, embora estivesse relativamente vinculada ao espaço econômico nacional – cujos padrões de desenvolvimento complementavam as necessidades de acumulação do capital internacional – a internacionalização enfraqueceu a autonomia dos centros internos de decisão, e a opção por um desenvolvimento subordinado definiu o rumo que a economia brasileira tomaria nas décadas seguintes. Nessa fase, diferentemente da fase de internacionalização do período anterior, o Estado procurou o caminho de menor resistência, atrelando sua estrutura voltada ao planejamento econômico às ondas de IDE que afluíam para a América Latina. Isso marcou uma ruptura com o Governo Vargas, visto que Juscelino, embora assumisse a mesma política econômica comprometida com a industrialização, associou-se aos dispositivos externos sem impor uma centralização estatal que condicionasse a internacionalização às necessidades gerais da sociedade brasileira. Depois do Governo Kubitschek, as filiais instaladas no país começaram pressionar por

maior empenho do Estado para moldar institucionalmente as bases nacionais responsáveis pelo sistema financeiro. Vale lembrar que a liberdade econômica para a empresa multinacional, que buscava acessar os fluxos financeiros externos sem controle do sistema monetário nacional, foi conquistada pelo Golpe de 64. Com isso, estabeleceu-se uma descontinuidade no processo, porque ainda que sobrevivesse uma política econômica objetivada na industrialização, como desde os anos 30, os instrumentos macroeconômicos que a sustentavam foram transformados conforme as novas exigências da internacionalização. Como decorrência, o padrão de desenvolvimento assumido por Castelo Branco, além de ser regido por uma lógica privada, tal como a de JK, consolidou-se de maneira quase autônoma em relação ao poder estatal. Ademais, a possibilidade de captação de empréstimos externos, sem passar pelo crivo de controle ou direcionamento das autoridades monetárias, dotou a empresa multinacional de poder de refinanciamento de seu capital de giro.

Assim, a fragilização do controle público sobre o desenvolvimento capitalista, em decorrência do aumento da dependência do Estado ao condicionante externo, paradoxalmente veio de sua própria força autoritária, ao instaurar uma reforma estrutural subordinada à sobreoferta de financiamento externo, cujas empresas estatais e estrangeiras se complementavam dinamicamente, sem contradições ou disputas por espaços considerados de “interesse nacional”. À margem de moldar um padrão de financiamento autônomo, em que o recurso financeiro pudesse ser centralizado internamente, com controle público e voltado para o longo prazo, tal papel coube à empresa multinacional por meio de captação líquida externa, cumprindo suas prioridades de acumulação ampliada sem responder diretamente pelas necessidades internas. Os reflexos vieram pelo enorme endividamento externo das empresas privadas, em que os passivos seriam absorvidos pelo setor público no que viria a ser chamado de “estatização da dívida”, levando o Estado brasileiro à falência nos anos 80.

4. Internacionalização durante a Crise da Industrialização (1974-1982)

Essa fase de internacionalização refletiu a crise do padrão de acumulação capitalista como um todo. O acirramento da concorrência entre-empresas significou, por um lado, a passagem de um processo de descentralização produtiva guiado pela relativa proteção dos mercados internos para o de início da mundialização financeira calcada na abertura econômica e na desregulamentação institucional dos espaços econômicos nacionais; por outro lado, ocorreu nesse momento uma reestruturação da organização oligopolista pela introdução de novas técnicas de gestão, inovações tecnológicas e redefinição de certas estratégias empresariais. Diante da crise do petróleo, que havia determinado a contração na oferta e o aumento dos preços de produtos primários, intensificou-se em

igual medida a expansão de novas filiais estrangeiras – como as japonesas – em direção aos mercados periféricos, com o objetivo de extraírem e processarem recursos naturais, insumos básicos e matérias-primas. O II PND, dentro dessa transição no padrão de acumulação, mostrou-se como mais um programa de desenvolvimento que se relacionava aos novos destinos do IDE. O Governo Geisel teria o papel de proporcionar à empresa multinacional acesso privilegiado e rentabilidade garantida por meio da intervenção estatal. Abriria aqui um movimento distinto na internacionalização brasileira, visto que, diferentemente daquele capital vinculado à produção de bens de consumo duráveis ao mercado doméstico, o IDE novo, voltado aos recursos naturais, tinha sua estratégia definida pela industrialização de produtos intermediários destinados ao mercado externo.

Conseqüentemente, foi nessa fase que o Brasil dispôs do maior volume de IDE em termos médios. Segundo os dados da Tabela 9, sua entrada líquida em preços deflacionados de 2008 foi da ordem de US\$ 32.605 milhões (US\$ 3.623 milhões em médias anuais), sendo os reinvestimentos de US\$ 16.399 milhões (US\$ 1.822 milhões em médias anuais) e as conversões da dívida externa de US\$ 2.208 milhões (US\$ 245 milhões em médias anuais). Em termos de origem, ainda que os EUA, Alemanha e a Europa Ocidental mantivessem juntos os maiores fluxos de IDE para o país, a novidade foi o ingresso de capitais de risco japoneses (18% dos investimentos totais – Tabela 10). Certas restrições institucionais às filiais estrangeiras em alguns países asiáticos fizeram o IDE japonês interessar-se pela América Latina, uma zona privilegiada para constituição de bases de exportação de produtos primários e insumos básicos. O Brasil, por possuir amplas reservas naturais e a melhor infra-estrutura, além de apresentar um regime relativamente flexível na conta capital, assim como incentivos e subsídios para atividades exportadoras, tornar-se-ia o *locus* preferido por esses fluxos no continente. Tais investimentos tinham um caráter complementar à estrutura industrial japonesa, visto que o processamento de recursos naturais, sobretudo mineração, garantia o suprimento de matérias-primas e insumos básicos indispensáveis a uma economia deficitária nesses bens, ao mesmo tempo em que se constituía como uma ampla plataforma de compra de produtos primários e venda de manufaturados nos principais entrepostos comerciais (*trading companies*)¹⁹¹.

De um modo geral, além dos capitais japoneses, outros países como os EUA, a Alemanha, o Canadá, entre outros, também participaram dessa mesma estratégia, o que veio alterar a composição setorial do IDE em estoques na economia brasileira em relação à fase anterior. Conforme mostra a Tabela 11, percebemos que os setores líderes de atração da fase passada sofreram uma diminuição em

¹⁹¹ Para mais informações sobre os IDEs japoneses no Brasil ver TORRES FILHO, *op. cit.*, 1990.

relação ao computo geral, como foi o caso do setor de transporte que tinha participação de 18 e passou a ter 12% do IDE total no período (1974-80), ou a indústria metal-mecânica, que tinha 9 e passou para 8%, ou mesmo a química que, de 16, passou a 13%. Em contrapartida, o setor de alimentos, subiu de 3 para 5% de participação; extração mineral, de 2 para 3% e consultorias diversas, de 7 para 11%. Os dados mostram também que esse IDE novo, embora de fato apresentasse certo peso capaz de interferir na composição setorial dos estoques totais, não chegou a ameaçar a liderança do IDE comprometido com o mercado interno, sobre o qual discorreremos anteriormente.

Ao tratarmos agora dos requisitos exigidos pelas empresas multinacionais para investirem no país, temos que transpor também a análise a dois níveis de distinção do IDE: o antigo e o novo. O primeiro, estabelecido na indústria de bens de capital e de consumo duráveis, continuou exigindo proteção do mercado interno, facilidades para captação de empréstimos externos e estabilidade política para manter seu ingresso. Já o novo, que se fixou basicamente na indústria de bens intermediários – apesar de muitas de suas exigências serem semelhantes à do antigo por ter um perfil voltado ao *drive* exportador –, só se instalaria se tivesse uma ampla oferta de recursos naturais escassos em escala mundial, mão-de-obra barata, incentivos fiscais e facilidades financeiras¹⁹². A maneira como o Estado garantiu tais requisitos foi influenciando em um padrão de desenvolvimento capitalista capaz de dar sustentabilidade institucional à associação do capital internacional com as empresas estatais e as privadas nacionais na forma de *joint ventures*. Certos projetos industriais se mostravam empreendimentos de alto risco, lenta maturação e de grande soma de investimentos, que exigiam a presença do poder estatal como forma de sustentar a lucratividade do negócio. Em contrapartida, o país contaria com certas transferências tecnológicas e acúmulo de divisas¹⁹³.

Do ponto de vista externo, a estratégia de algumas empresas multinacionais se deu por *joint ventures* que derivavam da necessidade de obter vantagens na compra de produtos primários em economias periféricas e de vendê-los como produtos processados industrialmente em seu espaço econômico de origem e em economias desenvolvidas. Essa estratégia também revelava a preocupação de certas multinacionais, sobretudo japonesas, em eliminar um desnível entre sua alta diversificação produtiva, determinada por volumosos investimentos em P&D, e a limitação ao desenvolvimento de canais externos de comercialização¹⁹⁴. Adicionalmente, essas empresas não apresentavam uma escala financeira do porte das corporações norte-americanas, sendo forçadas a procurar sócios locais como

¹⁹² LESSA, *op. cit.*, 1998.

¹⁹³ EVANS, *op. cit.*, 1982.

¹⁹⁴ Para maiores informações sobre as *joint ventures* ver ZONINSEIN, J. e TEIXEIRA, A. “*Joint ventures* (JV) na industrialização brasileira: notas para o estudo das formas do capital”. *Texto para Discussão*, n.29, IEI-UFRJ, 1983.

forma de captar recursos financeiros e gerenciais, dirimindo os riscos do IDE. Outros elementos que as impulsionavam para a internacionalização na periferia, como já dito, seriam a legislação menos restritiva na conta capital, leis trabalhistas e ambientais mais flexíveis, além do livre acesso à produção local de insumos e técnicas de exploração, agregados a certo nível de desenvolvimento econômico¹⁹⁵.

Além dos condicionantes externos que elegeram o Brasil zona privilegiada ao ingresso desse tipo de IDE, as *joint ventures* também devem ser relacionadas ao planejamento econômico, sendo necessário entendermos como o padrão de desenvolvimento orientado pelo Governo Geisel se adequava a essa nova onda de capitais internacionais. Em síntese, o II PND se organizava nos seguintes termos¹⁹⁶: 1) objetivava preservar o crescimento por meio da diversificação produtiva, superando o contexto mundial desfavorável, a desaceleração cíclica da produção e as restrições cambiais em geral, ao mesmo tempo em que pretendia romper os estrangulamentos estruturais nos setores básicos da economia; 2)- um dos instrumentos de ação era o *Conselho de Desenvolvimento Industrial* (CDI), que tinha como orientação básica facilitar a internalização da produção de máquinas e equipamentos. O agente do processo seria a empresa estatal, cujas encomendas, e sua própria demanda, dinamizariam os capitais privados nacionais em companhia com a empresa estrangeira, além de subsidiar indiretamente setores usuários e financiar o balanço de pagamentos; 3)- o padrão de financiamento, assim como nos períodos anteriores, não sofreu uma reforma significativa que o dotasse de maior autonomia, por isso continuou constituído por recursos do BNDE e aqueles captados via PIS e PASEP da Caixa Econômica Federal, algumas transferências de poupança privada, mas que teve sua ampla base de sustentação apoiada no endividamento privado externo; 4)- uma das metas a ser buscada seria o crescimento do PIB entre 1974 e 1979 de 10% a.a. Além do setor de bens de capital, almejava-se também o avanço na substituição de importações de insumos básicos (química pesada, siderurgia, metais não-ferrosos e minerais não-metálicos). Outra meta era o crescimento das exportações de matérias-primas (celulose, ferro, alumínio e aço), assim como a expansão da produção interna de determinadas economias como a do petróleo e de energia hidrelétrica, sistema ferroviário, telecomunicações, eletrificação rural, irrigação e construção de armazéns e centrais de abastecimento.

Dentro do esquema tripartite do II PND, as empresas multinacionais teriam um papel de destaque, ao serem admitidas como transferidoras de tecnologia ao capital privado nacional, financiadoras do setor de bens intermediários e também geradoras de divisas através das exportações.

¹⁹⁵ ZONINSEIN, J. e TEIXEIRA, A., *op. cit.*, 1983.

¹⁹⁶ Parágrafo baseado em LESSA, C. "Visão crítica do II PND". *Tibiriçá*, ano II, n.6, jan/mar, 1977.

O Estado partia da crença de que era possível subordiná-las, colocando-se como ente privilegiado na articulação do desenvolvimento ao organizar os canais de financiamento e ofertar subsídios e incentivos, de modo a dividir as tarefas entre os agentes privados nacionais e estrangeiros, direcionando-os aos setores da economia considerados estratégicos. A Tabela 19 mostra resumidamente o destino e a origem dos IDEs nessas *joint ventures*.

Tabela 19

Frequência das *Joint Ventures* por País de Origem do Sócio Estrangeiro e o Setor

(Janeiro de 1983)

| Setor/ Origem | EUA e Canadá | Europa Ocidental | Outros Países Desenvolvidos | Internacional | Japão | Terceiro Mundo | Europa e Canadá + Terceiro Mundo | EUA e Canadá + Europa Ocidental | EUA e Canadá + Japão | Europa Ocidental + Japão | Europa Ocidental + Outros Países Desenvolvidos | Europa Ocidental + Terceiro Mundo | Japão e Terceiro Mundo | EUA e Canadá + Europa + Outros Países Desenvolvidos | Não Identificados | Total |
|-----------------------------------|--------------|------------------|-----------------------------|---------------|-------|----------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------------|--------------------------|--|-----------------------------------|------------------------|---|-------------------|-------|
| Agricultura+Pecuária+Alimentos | 26 | 91 | 2 | 4 | 24 | 10 | - | 5 | - | - | - | 1 | - | - | 6 | 169 |
| Mineração+Metalurgia+Petróleo | 37 | 112 | 7 | 4 | 18 | 15 | - | 9 | - | 2 | 1 | - | - | - | 6 | 211 |
| Indústrias Mecânica e Elétrica | 72 | 214 | - | 2 | 42 | 9 | - | 10 | - | 5 | 1 | 2 | - | - | 2 | 359 |
| Indústrias Química e Farmacêutica | 57 | 91 | - | 8 | 22 | 9 | - | 5 | - | 1 | - | 1 | - | - | 1 | 195 |
| Indústrias Têxtil e de Calçado | 3 | 21 | - | - | 6 | 3 | - | 1 | - | - | - | - | - | - | - | 34 |
| Comércio e Serviços | 65 | 260 | - | 11 | 24 | 52 | 1 | 16 | 1 | 2 | - | 1 | 2 | 1 | 16 | 452 |
| Total | 260 | 789 | 9 | 29 | 136 | 98 | 1 | 46 | 1 | 10 | 2 | 5 | 2 | 1 | 31 | 1.420 |

Fonte: ZONINSEIN, J. e TEIXEIRA, A. "Joint ventures (JV) na industrialização brasileira: notas para o estudo das formas do capital". *Texto para Discussão*, n.29, IEI-UFRJ, 1983.

O Estado tentaria impor os termos de negociação tanto ao IDE novo das *joint ventures*, que era explicitamente priorizado, quanto ao IDE antigo do setor de bens de consumo duráveis, que não seria contemplado diretamente pelo II PND. Vale alertar que, dentro da política de descentralização produtiva ou de financiamento de importações de bens e equipamentos garantidos ao IDE novo, não se incluíam os setores que foram responsáveis pelo crescimento do mercado interno na fase anterior. Acreditava-se, também, que dentro do esquema tripartite a simples razão de o capital de risco das *joint ventures* afluir numa magnitude menor que o IDE antigo, numa associação patrimonial minoritária e com diversificação em sua origem maior como mostra a Tabela 20, estariam colocados automaticamente os elementos essenciais para subordinar a internacionalização aos desígnios nacionais. A realidade se mostrou um pouco mais complexa que tais intenções.

Tabela 20

Participações Relativas de Capital nas Joint Ventures Brasileiras
(1980)

| Joint Ventures | Setor | EE | EPN | EMN |
|--|----------------------|-------------------------------------|---|--|
| Aracruz Celulose S.A. | Celulose | BNDE - 42% + 22%; Fibase - 1% + 43% | - | Oivind Lorentzen (Bermuda); Brascam (Canadá); Bristh American Tobacco (Reino Unido) |
| Sibra - Eletrosiderúrgica Brasileira | Metalurgia | BNDE - 35% + 25% | Empreendimentos da Bahia | Capital Argentino |
| Usiminas | Metalurgia | BNDE - 28% + 46% Siderbrás | - | Nippon Steel (Japão) - 19% |
| Usiminas Mecânica - Usimec | Maquinaria | BNDE - 57% + 59%; Usiminas - 21% | - | Nippon Steel (Japão) - 5%; Ferrostal (Alemanha) - 10% |
| Madef S.A. Ind. e Com. | Maquinaria | Embramec - 28% + 23% | - | BDC International (Reino Unido) - 42% |
| Máquinas Piratininga S.A. | Maquinaria | Embramec - 14% + 47% | Unibanco | Davy International (Reino Unido) - 20% |
| Apólo Mecânica e Estruturas | Metalurgia | Embramec - 0% + 91% | Peixoto de Castro - 60% | Yutaba Steel Industries (Japão); C. Itoh (Japan) |
| Howa do Brasil Ind. Mecânica | Maquinaria | Embramec - 3% + 40% | Abraç (controle) | Howa Machinery (Japão); Rockwell (EUA) |
| Centrex S.A. Fixações Mecânicas | Maquinaria | Embramec - 0% + 100% | - | F. Pratt Engineering - 30%; BOC International - 25% (ind.) |
| Radio Frigor Importadora | Maquinaria | Embramec - 0% + 100% | Frigoria - 35% | Bitzer Kuehlmaschinenbau (Alemanha) - 1% |
| Renk Zanini S.A. Equip. Ind. | Maquinaria | Embramec - 14% + 0% | Zanini - 51%; CCN - 10% | Zahnradwerk rank (Alemanha) - 25% |
| AKZ Turbinas | Maquinaria | Embramec - 16% + 0% | Zanini - 54% | AEG Telefunken (Alemanha) - 30% |
| Digicon S.A. Controle Eletrônico | Equipamento Elétrico | Embramec - 0% + 52% | Investel Represes. E Partic. | Gavazzi Spa (Itália); Nordic Trading Investment Inc. (Panamá) |
| Randon S.A. Veículos e Implementos | Maquinaria | Embramec - 0% + 28% | Randon (controle) | Kockums Mecanica Verstds (Suécia) |
| Alje Máquinas Operatrizes S.A. | Maquinaria | Embramec - 5% + 48% | Banco Bozano Simonsen de Inv. | Karl Stolzer Maschinenfabrik (Alemanha) |
| Alagoas matérias-Primas e Farmacêuticos | Química | Fibase - 24% + 55% | - | F. Hoffman - La Roche Co. (Suíça) |
| Aços do Brasil | Metalurgia | Fibase - 0% + 57% | - | Bundy Corp. (USA) |
| Braskraft S.A. Florestal e Ind. | Celulose | Fibase - 0% + 58% | Bueno Vidigal | Continental Croup Inc. (EUA) |
| Polimetal Ind. e Com. S.A. | Metalurgia | Fibase - 66% + 0 | Macedo Soares | Mannesmann A. G. (Alemanha) |
| Henrique Lage Salineira do NE S.A. | Minério | Fibase - 0% + 60% | - | Dronzio de Nora Implant Electrochimici (Itália) |
| Cia. de Celulose da Bahia | Celulose | Fibase - 75% + 85% | - | JGC Corp. (Japão) |
| Cia. Internacional Fiduciária | Química | Fibase - 0% + 78% | Rocha Miranda (controle) | Royal Insurance & Co (Reino Unido) |
| Cia. Nacional de Defensivos Agrícolas | Química | Fibase - 27% + 0 | Noronha Brasil - Brasilinvest | Rhône - Ponlenc S.A. (França) |
| Cia. Paraibunas de Metais | Metalurgia | Fibase - 8% + 100% | Torquato Com. E Ind. - 60% | Union Minière (Bélgica) 18%; Societé Generale de Belgique (Bélgica) - 18% |
| Cia. Brasileira de Antibióticos | Química | Fibase - 14% + 100% | Osmar Xanel - 35% | Cia. Ind. Produtora de Antibióticos (Portugal) - 35% |
| Eucatex S.A. | Madeira | Ibrasa - 0% + 72% | Maluf | Brascan (Canadá) |
| Minasplac S.A. Ind. e Reflorestamento | Madeira | Ibrasa - 6% + 21% | - | Brazilian Equity Holding (Luxemburgo); Tesa Tableros de Eucalipito S.A. (Panamá) |
| Ferragens e laminação Brasil S.A. | Metalurgia | Ibrasa - 0% + 22% | Forsa (controle) | Fallek Products Co. Inc. (EUA); Walter Kidde & Co. Inc. (EUA) |
| Sifco do Brasil S.A. Ind. Metalúrgicas | Metalurgia | Ibrasa - 31% + 22% | Smith Vasconcellos (controle) | Sifco Industries Inc. (EUA) |
| Alpina do Brasil S.A. Maq. E Imp. Agric. | Maquinaria | Ibrasa - 0% + 47% | - | Alpina SNC (Itália) |
| Bicicletas Caloi S.A. | Transporte | Ibrasa - 0% + 86% | - | Atelias de la Motobecame S.A. (França) 21% |
| Hatsuta Suzuki Ind. | Maquinaria | Ibrasa - 43% + 53% | - | Hatsuta Industrial Co. Ltd. (Japão) |
| Metalac S.A. Ind. e Com. | Metalurgia | Ibrasa - 05 + 87% | Julio Nicko | Stand Press Stell Co. (USA) |
| Swat Ind. de Abrasivos | Maquinaria | Ibrasa - 0% + 95% | Banco Econômico de Investimentos; Abraham Furnahovich | Cia. Financiere de Paris et dos Pays (France) |
| Bergamo S.A. | Móveis | Ibrasa - 6% + 64% | - | Brazilian Equity Holding (Luxemburgo) |
| Geara S.A. | Comércio | Ibrasa - 0% + 38% | Geopar (controle) | Sumitomo Shoji (Japão) |
| Vulcabrás S.A. | Vestuário | Ibrasa - 0% + 20% | - | Banque de l'Indochine (França) |
| Cia. Brasileira de Filmes Sukura | Filmes | Ibrasa - 50% + 62% | Renato Monteiro (4%) | Konishiroku Photo Industry (Japão) - 38%; Okura & Co. Ltd. (Japão) |
| Petroquímica União S.A. | Química | Petroquisa - 68% | - | Hanna Mining Co. (EUA); International Finance Company - 3% |
| Nitriflex S.A. | Química | Petroquisa - 70% | - | Goodyear Tire & Rubber (EUA) |
| Politeno S.A. | Química | Petroquisa - 30% | Itap, Suzano, Nordestquímica (40%) | C. Itoh & Co. (Japão) - 20%; Sumitomo Chemical (Japão) - 20% |
| Ciquine - Cia. Petroquímica | Química | Petroquisa, Fibase - 0% + 16% | Camargo Corrêa; Petroquímica da Bahia | Nissho - Iwai Co. (Japão) - 4% |
| Pronor - Produtos Orgânicos. | Química | Petroquisa | Petroquímica da Bahia | Friedrich Flick K.G. (Alemanha) |
| Joint Ventures | Setor | EE | EPN | EMN |
| CPC - Cia. Petroquímica de Camaçari | Química | Petroquisa | Camargo Corrêa | Mitsubishi Chemical Industries (Japão); Nissho - Iwai Co. (Japão) |
| Acrimor - Acrilomitrila do Nordeste | Química | Petroquisa - 41% | Fisiba - 18% | Rhône - Ponlenc S.A. (França); Techint Engineering (Itália); Mitsubishi Rayon (Japão) |
| Oxiteno S.A. | Química | Petroquisa - 23% | Lokab S.A. - 23%; Ultra - 23% | Holcon International Inc. (EUA) - 10%; International Finance Corporation |
| Polibrasil S.A. | Química | Petroquisa - 47% | Pegnorte - 6% | Royal Duth - Shell (Reino Unido) - 47% |
| Polialden Petroquímica S.A. | Têxteis | Petroquisa | Banco Econômico da Bahia | Mitsubishi Rayon (Japão); Nissho - Iwai Co. (Japão) |
| Nitrocarbono S.A. | Química | Petroquisa | Petroquímica da Bahia - 27%; Rocha Miranda - 27% | DSM - NW (Holanda) - 21% |
| Salgema Ind. Quím. S.A. | Química | Petroquisa; Fibase | Ewaldo Luz | Du Pont (EUA) |
| Polipropileno S.A. | Química | Petroquisa - 30% | Cia. Suzano de Papel - 20%; Vevekol - 20% | Imperial Chemical Ind. (Reino Unido) |
| Poliolefinas S.A. | Química | Petroquisa - 28% | Unipar - 24% | National Distillers & Chemical Corp. (EUA) - 28%; Hanna Mining Co. (EUA); Bankamerica Corp (EUA) - 4%; International Finance Company - 15% |
| Isocianatos do Brasil S.A. | Química | Petroquisa - 40% | Petroquímica da Bahia - 20% | Du Pont (EUA) - 40% |
| Petrocoque S.A. | Química | Petrobrás - 35% | Universal - 25%; Votorantim - 15% | Alcan Aluminium (Canadá) |
| Colorthene Ind. e Com. Ltda. | Bebidas | Poliolepiras (Petroquisa) - 40% | - | National Distillers & Chemical Corp. (EUA) |
| Polidina Ind. e Com. Ltda. | Química | Poliolepiras (Petroquisa) - 50% | - | National Distillers & Chemical Corp. (EUA) |
| Oxiteno Nordeste | Química | Oxiteno (Petroquisa) - 100% | - | International Finance Corporation |
| Copenor - Cia. Petroquímica do Nordeste | Química | Metanor (Petroquisa) | Paskin | Mitsubish Gas Chemical (Japão) - 28%; Narubeni Corp. (Japão) - 12% |

| | | | | |
|--|------------|--------------------------------------|----------------------------------|--|
| Cia. Ind. Químicas do Nordeste - Ciquine | Química | Ciquini Petroquímica (Petroquisa) | Camargo Corrêa | Mitsubishi Chemical Industries (Japão) |
| Arafertil - Araxá Fertilizante e Produtos Químicos | Química | Petrofertil (Petrobrás)/ Fibase/BNDE | - | Bunge & Borne (Argentina) |
| Minas d'El Rey Dom Pedro S.A. | Minério | Cia. Vale do Rio Doce - 51% | Hugo Gouthier - 19% | Goldfields of South África - 30% |
| Celulose Nipo - Brasileira S.A. - Cenibra | Celulose | Cia. Vale do Rio Doce | - | Japan Brazil Paper and Pulp Resources Development (Japão) |
| Valesul Alumínio S.A. | Metalurgia | Cia. Vale do Rio Doce - 70% | - | Reynolds Metals Co. (EUA); Royal - Duth Shell (Reino Unido) |
| Empreendimentos Florestais S.A. | Celulose | Cia. Vale do Rio Doce | - | Japan Brazil Paper and Pulp Resources Development (Japão) |
| Cia. Nipo-Brasileira de Pelotização | Metalurgia | Cia. Vale do Rio Doce - 51% | - | Kawasaki Steel Corp. (Japão); Kobe Steel Ltd. (Japão); Nippon Steel Co. Ltd. (Japão); Sumitomo Metal Industries (Japão) |
| Minas da Serra Geral S.A. | Minério | Cia. Vale do Rio Doce - 51% | - | Kawasaki Steel Corp. (Japão) - 25%; Mitsubishi Mining (Japão) - 6%; Kanematsu - Goshu Ltd. (Japão); Nomura Trading Co. (Japão) |
| Cia. Hispano - Brasileira de Pelotização | Metalurgia | Cia. Vale do Rio Doce - 51% | - | Instituto nacional de Indústria (Espanha) - 43% |
| Cia. Italo Brasileira de Pelotização | Metalurgia | Cia. Vale do Rio Doce - 51% | - | Finaziara Siderúrgica Spa (Itália) |
| Ferritas Magnéticas S.A. - Fermag | Química | Cia. Vale do Rio Doce - 20% | Mascarenha- Barbosa-Roscoe - 40% | Terrox ein - und Verkauf (Alemanha) - 40% |
| Alumínio Brasileiro Ltda. | Metalurgia | Cia. Vale do Rio Doce - 51% | - | Light Metals Smelting Association (Japão); Mitsui Aluminium (Japão); Showa (Japão); Nippon Light Metal (Japão) |

Observações:

(1) EE = Empresa Estatal; EPN = Empresa Privada Nacional; EMN = Empresa Multinacional;

(2) Quando aparecerem duas porcentagens, ambas estão associadas com o mesmo acionista: a primeira indica ações ordinárias e a segunda, ações preferenciais;

Fontes: BNDE, PETROBRÁS, Vale do Rio Doce, Guia Interinvest In: GUIMARÃES, E. A. e MALAN, P. S. e ARAÚJO Jr., J. T. "Changing international investment strategies: the 'new forms' of foreign investment in Brazil", *Texto para Discussão do IPEA n° 45*, 1982.

A começar pelo setor siderúrgico, uma das motivações da internacionalização da produção foi o acirramento das regulamentações ambientais nos países centrais, visto que tal atividade intensificava o uso de matérias-primas naturais e a descarga de determinados dejetos no ar e na água, que resultavam em elevados níveis de poluição¹⁹⁷. A partir da escolha de regiões mais liberais institucionalmente em relação à questão ambiental, com infra-estrutura prévia e razoável oferta de recursos naturais, o Brasil, ao lado da Austrália, da Venezuela, do Irã e da África do Sul, colocava-se entre os melhores destinos no cálculo intercapitalista¹⁹⁸. No âmbito do II PND, a SIDERBRÁS seria o agente estatal de coordenação dos investimentos siderúrgicos, de modo a definir a escala de produção, localização para exportação, composição acionária e as condições para a transferência de tecnologia¹⁹⁹. A descentralização regional dos projetos tinha como objetivo constituir pólos industriais nas áreas menos desenvolvidas: Tubarão contaria com capitais da *Kawasaki Steel* do Japão e a *Finsider* da Itália; Itaquí, com investimentos da *Nippon Steel*; e Carajás, com a *U.S. Steel*²⁰⁰. No ramo de alumínio, além da expansão dos setores instalados com participação majoritariamente nacional privada e estatal, procurou-se a associação com a *Light Metal Smelters Association* (representando cinco grupos japoneses) e a Companhia Vale do Rio Doce, em projetos como o de Trombetas²⁰¹. Há de se destacar também o setor de petroquímica, principalmente no Rio Grande do Sul e Bahia, que se constituiu por meio da *joint venture*, tendo como coordenação estatal a PETROQUISA, associada aos capitais norte-americanos, japoneses e europeus, como mostra a

¹⁹⁷ SILVA, A. A. "Aço e multinacionais", *Revista de Administração Pública*, v.10, n.1, jan-mar, 1976.¹⁹⁸ *Idem, Ibidem*.¹⁹⁹ ZONINSEIN e TEIXEIRA, *op. cit.*, 1983.²⁰⁰ CATANHEDE, P. "As Empresas multinacionais e a siderurgia", *Revista de Administração Pública*, v.10, n.1, jan-mar, 1976.²⁰¹ LESSA, *op. cit.*, 1998.

Tabela 20²⁰². Na verdade, a indústria petroquímica foi pioneira nesse modelo tripartite, visto que teve início já em meados dos anos 60, com o objetivo de abrir canais de transferência tecnológica, sendo financiada com recursos repassados pelo BNDE²⁰³. Por último, temos os exemplos das *joint ventures* em celulose e maquinaria, além da indústria de telecomunicações e de informática, que buscaram por meio da cooperação estrangeira desenvolver a tecnologia nacional para a descentralização das redes de telefonia e a produção interna de microprocessadores²⁰⁴.

O capital internacional dessa fase, mesmo sendo minoritário patrimonialmente nas *joint ventures* e originário de diversos países, estabeleceu e impôs sua autonomia ao processo, visto que a dissociação de seus interesses globais ante os objetivos nacionais que se estruturavam pelo II PND tornou-se crescente. Em primeiro lugar, os diversos projetos elencados por meio da política tecnológica relativa aos capitais privados nacionais entraram em conflito com a sua lógica externa de acumulação, segundo a qual as negociações de socialização de processos técnicos considerados estratégicos se mostraram muito mais difíceis de realizar do que havia calculado o governo²⁰⁵. No caso de fornecimento de insumos e de bens de capital, a oferta por parte do capital privado nacional, que tinha projetos ainda em fase de implantação – e por isso sujeitos a um longo período de maturação –, impediu que a demanda de máquinas e equipamentos tornasse menos dependente dos fornecedores externos, ou mesmo prescindisse do financiamento estrangeiro (*supplier's credits*)²⁰⁶. Dentro do acordo tripartite, embora a empresa privada nacional fosse patrimonialmente majoritária, na prática, sua estrutural fraqueza e predisposição a associar-se externamente, impunha os canais por onde o capital internacional exercia sua hegemonia, sendo a ação estatal frágil para reverter tal diferenciação²⁰⁷. Ademais, as próprias oscilações da conjuntura internacional em que estabeleciam variações na oferta e no custo dos insumos externos, assim como o hiato entre a produção interna em geral e a demanda, ou mesmo o processo inflacionário que se aprofundava numa retro-alimentação especulativa, foram minando a política expansionista do II PND, ao mesmo tempo em que dotavam as filiais estrangeiras de enorme resistência a negociações que não estivessem concatenadas aos seus objetivos. A premissa do Estado nucleador da *joint venture* também deve ser relativizada, porque certos estudos mostraram que, embora o poder público assumisse de fato o planejamento econômico em sentido amplo, sua participação direta nos empreendimentos ao lado do capital internacional não

²⁰² Para mais detalhes do projeto da PETROQUISA ver EVANS, *op. cit.*, 1982.

²⁰³ NONNENBERG, *op. cit.*, 2002.

²⁰⁴ ZONINSEIN e TEIXEIRA, *op. cit.*, 1983.

²⁰⁵ Veja os casos que LESSA, *op. cit.*, 1998, relata sobre os projetos siderúrgicos de Tubarão e Itaqui.

²⁰⁶ LESSA, *op. cit.*, 1977.

²⁰⁷ LESSA, *op. cit.*, 1998.

era tão expressiva, visto que este preferia se associar aos capitais privados nacionais que tinham interação maior com os seus interesses²⁰⁸. Por outro lado, algumas empresas sócias privadas nacionais optavam por se subordinar aos interesses do parceiro externo, que lhes oferecia oportunidades de lucratividade muito maiores, e em tempo mais rápido, do que se submetesse à ordem programática do II PND, inscrita em várias restrições internas e impondo horizontes cada vez mais incertos à sua rentabilidade futura²⁰⁹.

Especificamente, podemos trazer dois exemplos de relação entre as frações de capitais de diferentes origens com o Estado nacional durante o período 1974-1982. São eles: o setor de bens de capital e o de aviação (*Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A – EMBRAER*). Lembramos que o deslocamento desses investimentos para cá podem sofrer uma calibragem na intensidade de certos níveis da modernidade produtiva que é internalizada pelos interesses internos. Nessa articulação externa e interna podem existir conflitos que incidam diretamente sobre o “tripé” de desenvolvimento capitalista durante o II PND, mas que não são hegemônicos o suficiente para redefinirem as bases e reorientarem a direção do poder crescente estabelecido pelo complexo multinacional.

No que se refere à indústria de bens de capital, o objetivo do II PND era desenvolver o setor priorizando o controle privado nacional e impondo um direcionamento ao seu financiamento por meio do FINAME (*Fundo de Financiamento de Máquinas e Equipamentos – BNDE*). De igual maneira, recorria-se ao *know-how* externo por meio de controle de transferência tecnológica; também se procurava incentivar a construção das bases do P&D no setor desenvolvendo uma política de longo prazo ao fomento da ciência aplicada. As condições de mercado para o setor seriam traçadas

²⁰⁸ ZONINSEIN e TEIXEIRA, *op. cit.*, 1983, pp.27-8 constataram este fato da seguinte forma: “É uma ideia difundida que o fenômeno das JV na indústria brasileira decorre estritamente do envolvimento do Estado na esfera produtiva, atuando como parceiro e interlocutor local à altura das firmas internacionais. O que os dados apresentados sobre a presença das JV na estrutura industrial brasileira demonstram é que, não só o número de casos sem participação estatal é superior, mas também que o valor do investimento unitário nas JV não é maior no caso da presença estatal entre os sócios locais que no caso da participação exclusiva das firmas privadas como sócios locais. Além disso, se considerarmos o somatório do valor do capital, verifica-se que o setor privado se encontra mais fortemente associado com o capital estrangeiro em termos de propriedade dos ativos reprodutíveis na indústria que o Estado. Outra questão é, naturalmente, a comparação do tipo de função produtiva, mais ou menos essencial, no caso das JV internacionais com ou sem a participação das empresas estatais locais, que não está sendo discutida aqui. Estas conclusões não implicam negar o papel do Estado como principal articulador, tanto no plano macro como no plano microeconômico, do modelo de desenvolvimento associado. Este papel, entretanto, está diretamente relacionado com a criação das condições gerais do desenvolvimento capitalista — entre estas, a legislação liberal com respeito ao capital estrangeiro, os estímulos à captação de fundos de empréstimo do exterior, a implantação de uma eficiente infra-estrutura de energia, transportes e comunicações, o elevado nível e o caráter anticíclico do investimento público (incluindo as estatais), a mobilização do sistema de crédito oficial em apoio ao complexo industrial-comercial, que não é acessível às subsidiárias das firmas internacionais e, também, a infinidade e complexidade da legislação e regulamentação da vida econômica, o que requer um grande volume de decisões administrativas *ad hoc*. Por outro lado, as próprias iniciativas e políticas de caráter geral para atrair o capital estrangeiro estão subordinadas às fases do ciclo econômico e ao clima dos negócios. O maior poder de barganha do Estado, e, portanto, do conjunto dos sócios locais, no sentido de negociar a formação de JV fica dependendo então do ritmo da atividade econômica e das expectativas das firmas internacionais com relação aos lucros”.

²⁰⁹ Os termos de tal associação podem ser conferidos em GUIMARÃES, E. MALAN, P. S. e ARAÚJO Jr. J. T. “Changing international investment strategies: the ‘new forms’ of foreign investment in Brazil”, *Texto para Discussão do IPEA nº 45*, 1982.

conforme os projetos e prazos estabelecidos no cronograma do II PND, em que o Estado e a empresa multinacional seriam os principais demandantes dos produtos do setor de bens de capital. O CDI teria o papel de articular a indução dessa demanda e protegeria o mercado com instrumentos fiscais, coibindo as importações que concorressem com os similares nacionais, além de imprimir critérios seletivos à análise de projetos²¹⁰.

De saída, o presente desafio esbarrava na incapacidade estatal de articular diversos interesses de blocos de capitais em torno das políticas do II PND. Em um primeiro momento, o setor de bens de capital também não conseguiu um nível de investimentos capaz de satisfazer as necessidades de encomendas internas, o que resultou – diante da continuidade aos projetos em curso – no aumento de importações de fornecedores estrangeiros que também cediam os créditos combinados para as compras (*supplier's credits*). Em um segundo momento, a desaceleração do crescimento econômico e a crise a partir de 1977 reduziram o ritmo dos gastos públicos, bem como impuseram severas restrições à manutenção dos projetos de insumos básicos, ocasionando a diminuição das encomendas ao setor de bens de capital.

O fracasso do II PND revelado pelo abandono de certos investimentos programados e pela imposição de políticas econômicas recessivas diante da crise cambial e da aceleração inflacionária abria um conflito entre o setor de bens de capital representado pela *Associação Brasileira de Desenvolvimento da Indústria de Base* (ABDIB) e o Estado. Os pontos de tensão passavam pela centralização dos recursos financeiros que instituições como o CDI e o CDE (*Conselho de Desenvolvimento Econômico*) alocavam conforme seus critérios, pelas encomendas externas originárias de empresas multinacionais – como dito antes – e, em termos mais amplos, pelo nível de intervenção estatal na economia²¹¹. O setor de bens de capital também assumiu, por conta dessas críticas, a defesa da autonomia nacional, entrando em conflito com o próprio capital internacional. Contudo, uma análise dessa crise revela que tal grupo de empresários era praticamente voz isolada dentre os outros setores, uma vez que era os únicos a fazerem de seu discurso setorial uma “questão

²¹⁰ Sobre as questões fiscais desse período e certos conflitos distributivos, ver OLIVEIRA F. A. *Autoritarismo e crise fiscal no Brasil (1964-1984)*. São Paulo: Hucitec, 1995. Sobre as contradições do CDI já em sua origem, ver MARTINS, L. *Estado capitalista e burocracia no Brasil pós-64*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

²¹¹ No que diz respeito especificamente à questão financeira, um ponto de conflito entre o Estado e certas frações de capitais também passava pelo favorecimento de setores de empresas nacionais que foram privilegiados com a correção monetária parcial (ou seja, abaixo da inflação) dos empréstimos captados do BNDES, tais como: química/petroquímica; metalurgia; produtos minerais, com especial atenção à indústria de cimento; mecânica. Para maiores detalhes ver NAJBERG, S. *Privatização de recursos públicos: os empréstimos do sistema BNDES ao setor privado nacional com correção monetária parcial*. Rio de Janeiro: 1989. Dissertação (Mestrado) – Departamento de Economia – Pontífice Universidade Católica do Rio de Janeiro.

global do capitalismo brasileiro” com certo verniz nacionalista²¹². Em um estudo mais recente, mostrou-se que até mesmo intra-setor de bens de capital havia empresários a favor do capital internacional, sinalizando a fragilidade dessa oposição à internacionalização do setor²¹³. Em linhas gerais, tal autonomia nacional, que também passava por uma *Campanha contra a Estatização*²¹⁴, era enunciada pela ABDIB nos seguintes termos: 1)- proibição absoluta de incentivos aos investimentos contratados no exterior; 2)- veto à criação de departamento de engenharia dentro de empresas estatais; 3)- criação de reservas de mercado para a tecnologia nacional; 4)- garantia de mercado à oferta nacional de produtos do setor²¹⁵.

Se nessa ordem de conflitos entre Estado e setor de bens de capital, e entre este e os fornecedores externos (empresas multinacionais), podemos encontrar um dos determinantes do fracasso do II PND – que, em outras palavras, significava os próprios limites de implantação do núcleo estratégico do departamento pesado da economia –, com a aviação conduzida pela empresa estatal EMBRAER, a relação entre capitais se colocou de maneira distinta. Aqui, foi possível estabelecer uma articulação entre o Estado, o capital internacional e o capital privado nacional, de forma a permitir ao governo impor certas condições à difusão e à intensidade da modernização, que passaria a ser internalizada satisfatoriamente.

Com base em um estudo sobre a relação da EMBRAER com o capital internacional durante o II PND²¹⁶, percebemos certo nível de autonomia do Estado diante da possibilidade de influir, ainda que setorialmente, no grau de internacionalização requerido pelo padrão de desenvolvimento capitalista em curso. As empresas estrangeiras desse setor se interessaram em constituir *joint ventures* nos países hospedeiros, tal como o Brasil, porque a substituição de licenciamento convencional por colaboração estrangeira permitia angariar financiamentos locais que minimizariam os custos de desenvolvimento de determinados projetos. Assim, a empresa multinacional exigia que a economia de destino tivesse participação direta nos riscos de investimento e a concordância para uma divisão de

²¹² PINTO, M. P. A. *Governo Geisel: a crise de uma política econômica – o II Plano Nacional de Desenvolvimento, os pacotes econômicos e os pactos sociais*. Campinas: 1985. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

²¹³ CRUZ, S. C. V. *Empresariado e estado na transição brasileira: um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977)*. Campinas: Editora da Unicamp; São Paulo: FAPESP, 1995.

²¹⁴ Para mais informações sobre esse conflito, composto por um grupo de empresários ligados ao PMDB e liderados por Dílson Funaro versus Estado, que se engajaram na luta pelo fim da ditadura militar, ver os trabalhos de Sebastião Velasco e Cruz, em especial os textos “1975/1976: Luzes e sombras: o discurso antiestatizante” e “‘As aparências enganam’: a resposta do Governo Geisel à campanha contra a estatização”, todos reunidos em CRUZ, S. C. V. *O Presente como história: economia e política no Brasil pós-64*. Campinas: IFCH-Unicamp, 1997.

²¹⁵ PINTO, *op. cit.*, 1985.

²¹⁶ As informações dos parágrafos que seguem são inteiramente retiradas de BARANSON, J. *Tecnologia e as empresas multinacionais: estratégias da empresa numa economia mundial em transformação*. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.

tarefas de produção e *marketing*. Essa orientação até poderia envolver concessão de licença, desde que a licenciada permitisse ao licenciador a participação substancial no seu capital e a possibilidade de firmar rígidos acordos de fornecimento vinculados à produção ou aos programas de co-produção.

Já os interesses do país hospedeiro em receber esse tipo de IDE no setor de aviação tinham motivação não apenas para dividir custos, mas também para socializar os riscos de desenvolvimento, visto que os financiamentos desses projetos eram demasiadamente elevados e os retornos financeiros alongados no tempo. No caso brasileiro, a EMBRAER negociou com três empresas multinacionais, estabelecendo contrato com a norte-americana *Piper Aircraft Corporation*. Os termos do acordo exigidos pelo lado brasileiro foram os seguintes: 1)- condições mínimas para desenvolver a capacidade técnica própria, a administrativa e a de *marketing* na produção de aviões pequenos; 2)- reserva do mercado interno exclusivamente para esses tipos de aviões com nacionalidade brasileira; 3)- liberdade para que a EMBRAER pudesse alterar e/ou modificar o avião a ser fabricado; 4)- ausência de pagamento de *royalties* ao *know-how* adquirido.

Ao mesmo tempo, o Governo Geisel se comprometia a impor um imposto de 50% para importações de aviões similares e a exigência de que os importadores fizessem um depósito de um ano, sem juros, equivalente ao preço do produto a ser internalizado no país, tornando o mercado brasileiro cativo para a *Piper*. Ademais, aplicaria a lei do similar nacional. As garantias para a *Piper* passavam também pela opção de disponibilizar um sistema de distribuição de aviões utilizando o Brasil como plataforma. E mesmo que o país conseguisse no futuro produzir 100% dentro do território nacional, seria concedido à empresa multinacional o direito de receber por manutenções dos aviões. Por fim, foram programadas as fases de implantação do projeto: Fase I: são importados pela EMBRAER fuselagem, asas e engrenagens para a montagem do avião no país; Fase II: a EMBRAER recebe submontagens estruturadas para montar em gabaritos, além das funções da Fase I; Fase III: a *Piper* envia todas as peças para montagem na EMBRAER, divididas por três etapas: 1)- substituição de peças de interiores e de 50% das fibras de vidro e de acrílicos; 2)- serão substituídas aos outros 50% das fibras de vidro e de acrílicos, sendo produzidos todos os equipamentos; 3)- o avião será produzido inteiramente com peças e componentes fabricados no Brasil, com exceção daqueles que não possam ser produzidos economicamente no país de destino.

Esse programa de cooperação externa permitiu de fato que o país desenvolvesse a aviação brasileira de maneira mais satisfatória que a do setor de bens de capital. Mesmo assim, de modo mais abrangente, a reflexão que podemos fazer é que – considerando tanto a experiência incompleta de

desenvolvimento do setor de bens de capital no país, quanto à constituição da *joint venture* relativamente virtuosa no setor de aviação – nem a autonomia nacional proposta por uma fração de classe burguesa interna nem a centralização estatal se tornaram forças dominantes capazes de impor uma nova ordem que revertesse aquele processo de poder construído internamente pelo complexo multinacional. Mesmo que os conflitos provocados por diferentes blocos de capital se convertessem em conflitos de certo modelo de desenvolvimento, o Estado não teve força e nem mesmo criou ou poderia criar os meios para desenvolver um tipo de centralização que o dotasse de uma força de arbitragem superior, que, aliás, era um problema que vinha desde a “Era Vargas”. Isso porque, no limite, a forma de articulação dos setores industriais se submetia a uma dinâmica dada pelo padrão de acumulação capitalista de fora para dentro, dado o nível de subordinação da economia brasileira à internacionalização do mercado interno, que se acentuou com a ditadura militar e que tinha como impulso básico um poder que se comportava mais conforme suas necessidades de acumulação ampliada, e menos por um cronograma de projetos em setores considerados essenciais à economia brasileira. Tudo isso montado sobre um padrão de financiamento dependente externamente e incapaz de arbitrar de maneira menos conflituosa a alocação de recursos internamente, até mesmo quando a fonte externa (Euromercados) estava bem abastecida antes das crises internacionais.

Desse modo, à medida que o padrão de desenvolvimento do Governo Geisel sucumbia aos crescentes problemas econômicos, o avanço da internacionalização na economia brasileira colocava em xeque a capacidade de o Estado imprimir certo destino à continuidade no adensamento das cadeias produtivas da indústria pesada. Os interesses do complexo multinacional – capitaneados pelas empresas estrangeiras, além de estatais e privadas nacionais submetidas à sua dinâmica – continuaram fazendo a política econômica e o II PND reféns da mesma orientação esboçada na fase anterior. Ou seja, hierarquicamente a esfera pública permaneceu submetida aos parâmetros definidos pela lógica privada. Um dos determinantes internos mais evidentes do fracasso em buscar um caminho menos dependente foi que o Governo Geisel superestimou o poder estatal ao subestimar a força da relação entre capitais privados nacionais, capitais estatais e estrangeiros, tanto em sua associação ou pactos, quanto em seus eventuais conflitos, sendo o esforço público insuficiente para desarticulá-lo e imprimir um esquema planificado mais sofisticado.

À medida que se impunha a lógica do fracasso do II PND, tanto o IDE novo quanto o antigo recuaram, enquanto, do ponto de vista interno, os desequilíbrios estruturais do padrão de desenvolvimento capitalista brasileiro iam se apresentando. Um bom exemplo disso foi o

superdimensionamento de projetos do II PND, incompatíveis com o Estado desenvolvimentista e sem o respaldo do capital privado nacional, ou mesmo a crescente subordinação do padrão de financiamento ao exterior por meio da conexão entre o sistema financeiro nacional e a captação de empréstimos externos. Adicionalmente, o segundo choque do petróleo e a inflação mundial desdobraram-se, em meio à crescente incerteza do cálculo oligopolista, em continuar traçando sua estratégia global tendo como um dos eixos a destinação de IDE à América Latina. A economia brasileira, passando por uma situação de alta vulnerabilidade, em um período em que se enfraquecia aquele envolvimento do capital internacional com o desenvolvimento do mercado interno desenhado ainda nos anos 50, tornou-se cada vez mais vítima dessas adversidades externas.

No que tange à questão das exportações, havemos de discernir nessa fase também dois momentos de internacionalização de que tratamos anteriormente: o primeiro, correspondente às exportações do IDE antigo voltado ao mercado interno e dotado de incentivos fiscais e de subsídios desde o início do regime militar; o segundo, destinado ao setor intermediário que estava dentro das prerrogativas das *joint ventures*, em que antes mesmo de se instalar já se projetava para o mercado externo (*trading company*). O primeiro, ao voltar parte de sua estrutura produtiva para o mercado externo no final dos anos 60, foi o que liderou as exportações nessa fase. Assim, os setores industriais em que a participação da empresa multinacional foi maior também foram aqueles em que estavam os maiores exportadores. O material de transporte foi o que apresentou maior peso relativo (crescimento de 10,4%), seguido por mecânica, material elétrico, alimentos e, mais atrás, metalurgia e têxtil²¹⁷. Todavia, esses setores, tanto quanto na fase anterior, carregavam seus interesses alicerçados fundamentalmente no mercado interno, por isso apenas algumas firmas como as de couros, madeira e vestuário conseguiram ultrapassar em 20% a relação exportações/vendas totais²¹⁸. Já as multinacionais de IDE recente, representado pelos bens intermediários, teriam sua ascensão na pauta de exportações somente nos anos 80.

Conforme os dados da Tabela 18, podemos constatar que os setores mais internacionalizados da economia brasileira, com exceção das montadoras de automóvel, eram quase todos deficitários em seu balanço comercial. O desempenho se explica, em parte, pelo elevado comércio intra-firma, cujas importações – máquinas, equipamentos e insumos básicos – ocorriam em média quase três vezes mais na corporação multinacional que na empresa privada nacional. De outra parte, nessa fase, como já dito anteriormente, embora as empresas estrangeiras de IDE antigo tivessem uma melhora relativa

²¹⁷ Para maior aprofundamento destes dados, ver NONNENBERG, *op. cit.*, 2002.

²¹⁸ CEPAL, *op. cit.*, 1983.

em suas exportações, isso não significou maior inserção externa determinada por uma reestruturação do subsistema afiliado, de modo a contribuir efetivamente para as contas externas brasileiras. Esse perfil mostra, aliás, um comportamento definido exogenamente do capital internacional nos mercados periféricos, uma vez que a empresa multinacional, em função de dispor de estratégias globais de valorização e de um processo de tomada de decisões centralizado, apresenta seu movimento comercial em discordância com as necessidades internas dos países subdesenvolvidos. As filiais exportam com certa independência das condições de vantagens comparativas do país hospedeiro, da mesma forma que importam bens, mesmo produzidos nacionalmente, pois isso corresponde às expectativas comerciais estabelecidas previamente por suas matrizes. Assim, à medida que manipulam fluxos de bens de um país a outro como forma de manter suas vantagens competitivas no comércio intra-firma, seguindo uma lógica de crescimento da corporação como um todo, as empresas multinacionais tornam-se um fator extremamente desequilibrante para o balanço de pagamentos do país hospedeiro, acentuando a incerteza estrutural que tratamos na introdução do trabalho²¹⁹.

Outra forma de medir os efeitos desse comportamento do capital internacional é tomar como bases as remessas de lucro, além das transferências técnicas e financeiras. Nessa fase, as remessas totais em média anual cresceram mais de quatro vezes em relação ao período anterior; os lucros e dividendos cresceram quase quatro vezes (Tabela 9). Isso não significou, contudo, saldo negativo, uma vez que o IDE líquido também cresceu quatro vezes e meia em relação à última fase, puxado, como vimos, pelos setores de bens intermediários e de serviços. Ainda que o coeficiente de remessas tenha acrescido de 53% para 58%, o custo de inserção internacional da filial estrangeira na economia brasileira se manteve praticamente estável. Esse aparente equilíbrio das contas externas escondia, contudo, outras formas de escoação de divisas que a empresa multinacional promoveu no período, a começar pelos preços de transferência: logo no início do II PND, somente as 115 maiores empresas estrangeiras que operavam no Brasil importaram US\$ 3 bilhões, enquanto exportavam apenas US\$ 0,8 bilhões, causando um déficit de mais de US\$ 2 bilhões²²⁰. Numa projeção da época, o superfaturamento de importações girou em torno de 40% de valor declarado, apresentando uma evasão de excedente de mais de 10 bilhões de cruzeiros²²¹.

Além dos preços de transferência, outro mecanismo de remessas disfarçadas foi o crescente endividamento das filiais estrangeiras que, como vimos na fase anterior, se efetivou por meio de juros

²¹⁹ Para mais detalhes sobre o comportamento do comércio intra-firma das empresas multinacionais ver CEPAL, *op. cit.*, 1983.

²²⁰ Dados retirados do estudo empírico de MANTEGA, G. "Expansão e crise na economia brasileira: o papel do capital estrangeiro". *Caderno Cebrap*, n.28, 1977.

²²¹ *Idem, op. cit.*, 1977.

pagos diretamente à matriz. Como podemos ver na Tabela 21, um terço da dívida externa brasileira nesse período constituía-se em empréstimos das filiais estrangeiras, cuja média anual em captações via Lei 4.131 e financiamentos de importações eram superiores a US\$ 2 bilhões, e o de IDE líquido não chegava a US\$ 1 bilhão²²². Os empréstimos externos eram um mecanismo que facilitava as transferências líquidas da filial para matriz, o que fornecia à corporação como um todo várias vantagens na operação. A busca do lucro total supõe que a matriz se endivide no mercado financeiro internacional, bancando o *country risk* onde a subsidiária está instalada, livrando-se, portanto, da sobretaxa de risco caso a filial na periferia captasse diretamente os empréstimos externos no Euromercado, por exemplo. Passada essa etapa, chega o momento de apropriação de lucros da filial pela matriz. O pressuposto é que depois do término de um determinado ciclo de investimentos a subsidiária deva aumentar sua transferência líquida ao país de origem, seja por canais oficiais, seja por preços de transferência e/ou juros e amortizações. Isso favorece sobremaneira a centralização de liquidez na matriz, visto que o fortalecimento da tesouraria assumia cada vez mais um papel estratégico no comportamento global²²³.

Tabela 21

Tomadores de Endividamento Externo

(US\$ Milhões, porcentagens)

| Discriminação | Empréstimos em Moeda via Lei 4131/64 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------|--------------------------------------|-----|-------|-----|--------|-----|-------|-----|---------|-----|-------|-----|---------|-----|-------|-----|---------|-----|-------|-----|
| | 1972 | | 1973 | | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | | 1978 | | 1979 | | 1980 | | 1981 | |
| | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % |
| Setor Privado | 1.874 | 75 | 1.718 | 60 | 2.012 | 65 | 1.872 | 50 | 1.873 | 49 | 2.357 | 49 | 3.512 | 40 | 2.007 | 23 | 1.124 | 23 | 2.311 | 30 |
| Privado Nacional | 681 | 27 | 656 | 23 | 432 | 14 | 235 | 6 | 140 | 4 | 293 | 6 | 466 | 5 | 554 | 6 | 176 | 4 | 428 | 6 |
| Privado Externo | 1.194 | 48 | 1.063 | 37 | 1.580 | 51 | 1.673 | 43 | 1.733 | 45 | 2.064 | 43 | 3.046 | 35 | 1.453 | 17 | 948 | 20 | 1.883 | 25 |
| Internacionais | 1.004 | 40 | 860 | 30 | 1.331 | 43 | 1.385 | 37 | 1.511 | 40 | 195 | 35 | 2.357 | 27 | 1.228 | 14 | 500 | 10 | 1.460 | 19 |
| Estrangeiras | 48 | 2 | 68 | 2 | 121 | 4 | 76 | 2 | 50 | 1 | 63 | 1 | 53 | 1 | 9 | 0 | 43 | 1 | 61 | 1 |
| Conglomerados | 38 | 2 | 20 | 1 | 53 | 2 | 109 | 3 | 54 | 1 | 97 | 2 | 283 | 3 | 138 | 2 | 120 | 3 | 164 | 2 |
| Joint-Ventures | 105 | 4 | 114 | 4 | 75 | 2 | 68 | 2 | 119 | 3 | 209 | 4 | 353 | 4 | 78 | 1 | 284 | 6 | 1.981 | 3 |
| Setor Público | 623 | 25 | 1.131 | 40 | 1.098 | 35 | 1.901 | 50 | 1.953 | 51 | 2.501 | 52 | 5.317 | 60 | 6.643 | 77 | 3.687 | 77 | 5.286 | 97 |
| Total | 2.498 | 100 | 2.849 | 100 | 3.110 | 100 | 3.773 | 100 | 3.826 | 100 | 4.857 | 100 | 8.829 | 100 | 8.650 | 100 | 4.811 | 100 | 7.597 | 100 |
| | Financiamento de Importações | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 1972/3 | | | | 1974/5 | | | | 1976/77 | | | | 1978/79 | | | | 1980/81 | | | |
| | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % | US\$ | % |
| Setor Privado | 555 | 29 | 814 | 33 | 884 | 21 | 603 | 15 | 881 | 18 | 311 | 16 | 256 | 10 | 210 | 5 | 352 | 9 | 342 | 7 |
| Privado Nacional | 311 | 16 | 256 | 10 | 210 | 5 | 352 | 9 | 342 | 7 | 244 | 13 | 557 | 23 | 674 | 16 | 251 | 6 | 539 | 11 |
| Privado Externo | 244 | 13 | 557 | 23 | 674 | 16 | 251 | 6 | 539 | 11 | 183 | 10 | 478 | 19 | 565 | 14 | 229 | 6 | 482 | 10 |
| Internacionais | 183 | 10 | 478 | 19 | 565 | 14 | 229 | 6 | 482 | 10 | 8 | 0 | 40 | 2 | 3 | 0 | 3 | 0 | 22 | 0 |
| Estrangeiras | 8 | 0 | 40 | 2 | 3 | 0 | 3 | 0 | 22 | 0 | 17 | 1 | 40 | 2 | 106 | 3 | 19 | 0 | 35 | 1 |
| Conglomerados | 17 | 1 | 40 | 2 | 106 | 3 | 19 | 0 | 35 | 1 | 36 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Joint-Ventures | 36 | 2 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1.376 | 71 | 1.654 | 67 | 3.257 | 79 | 3.349 | 85 | 4.087 | 82 |
| Setor Público | 1.376 | 71 | 1.654 | 67 | 3.257 | 79 | 3.349 | 85 | 4.087 | 82 | 1.931 | 100 | 2.468 | 100 | 4.141 | 100 | 3.952 | 100 | 4.968 | 100 |
| Total | 1.931 | 100 | 2.468 | 100 | 4.141 | 100 | 3.952 | 100 | 4.968 | 100 | | | | | | | | | | |

Fonte: CRUZ, P. D. "Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos 70" In: BELLUZZO, L. G. M. e COUTINHO, R. (Orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 4.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1998.

²²² Vide a Tabela 9.

²²³ Todos esses determinantes foram elencados por GUIMARÃES, E. A. e MALAN, P. S. "A Opção entre capital de empréstimo e capital de risco", *Texto para Discussão do IPEA* n°. 46, 1982.

Todavia, além da ação das corporações em si, o governo brasileiro também favoreceu a opção das filiais por “IDEs disfarçados” em empréstimos²²⁴. Isso ocorreu basicamente de duas formas. Em primeiro lugar, o regime institucional brasileiro estabelecia alíquota mais reduzida para pagamentos de juros do que para lucros e dividendos. Em segundo, o mecanismo de crédito fiscal ajustado para evitar a bi-tributação do valor de juros que eram pagos pela filial no país hospedeiro, sendo as amortizações isentas²²⁵. Apesar das facilidades internas para essas remessas de lucros, disfarçadas via remuneração de juros, foi nessa fase também que se iniciou o desendividamento externo do setor privado, contribuindo para a “estatização da dívida”²²⁶. Conforme podemos observar na Tabela 21, os empréstimos externos das filiais estrangeiras, nos termos da Lei 4.131, saíram de um patamar de 50,8% do total em 1974 para 42,5% em 1977 e 16,8% em 1979. Assim como os financiamentos de importação que no período de 1974-75 representavam 22,6% do total, passaram a ter em 1978-79 apenas 6% do total. Essa mudança de estratégia da empresa internacional deve ser entendida a partir da reversão das expectativas de endividamento externo diante das rápidas mudanças na conjuntura econômica externa e dos desequilíbrios crescentes do II PND.

No âmbito da crise no padrão de acumulação capitalista como um todo, as matrizes sinalizavam às suas filiais para contraírem os passivos financeiros em mercados periféricos. Em termos conjunturais, tal crise se expressava pelo segundo choque do petróleo e pela imposição da política monetária norte-americana de viés recessivo via valorização do dólar e elevação abrupta da taxa de juros. Internamente, o governo brasileiro tentou reverter essas expectativas negativas, impondo um diferencial de juros atrativo para a empresa privada. Promoveu também uma política de proteção a perdas cambiais, em que as empresas, por meio da Resolução 432 de 1977, poderiam depositar os cruzeiros no Banco Central, os quais seriam protegidos de desvalorizações crescentes de modo a garantir certa estabilidade para a tomada de novos recursos externos. O resultado foi outro, visto que as filiais passaram a depositar cruzeiros para saldarem suas dívidas passadas, e o Banco Central assumiu tais passivos em moeda estrangeira, impulsionando a “estatização da dívida”. A crise mundial persistiu e as condições benéficas até então determinadas pelo Euromercado por meio de juros baixos, *spreads* reduzidos e amortizações alongadas esgotaram-se, fazendo com que o sistema

²²⁴ Esses IDEs disfarçados de empréstimos foram deduzidos pelo *quantum* de ingresso de recursos externos totais neste período tendo como principal credor as matrizes conforme observado por CRUZ, P. D. “Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos 70” In: BELLUZZO, L. G. M. e COUTINHO, R. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 4.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1998.

²²⁵ Para maior detalhamento sobre essas questões ver GUIMARÃES e MALAN, *op. cit.*, 1982.

²²⁶ Sobre o conceito de “estatização da dívida externa” brasileira e suas fases de consolidação relacionadas ao comportamento da empresa estrangeira e da empresa estatal ver CRUZ, *op. cit.*, 1998.

financeiro internacional não sancionasse mais o “hiato de recursos” nas magnitudes requeridas pelo II PND. Diante dessa fragilidade doméstica, as filiais internacionais voltadas para o mercado interno aprofundaram o comportamento de desendividamento externo, enquanto as filiais comprometidas com as *joint ventures* persistiram operando com taxas elevadas de endividamento, mas sem serem capazes de contrariar a tendência geral de queda. Como veremos na fase seguinte, no início dos anos 80 a dívida externa já era quase em sua totalidade de origem pública, e a grande empresa privada (boa parte da qual era empresa multinacional) passou de devedora a credora, ao demandar papéis vinculados à expansão da dívida mobiliária brasileira. Aqui vemos novamente o caráter exógeno do capital internacional, ao ir traçando espaços de conquista na economia brasileira em consonância com o aprofundamento das restrições estruturais internas, identificadas cada vez mais por elevados graus de incerteza e vulnerabilidades, reflexos de um padrão de financiamento crescentemente subordinado²²⁷.

Quanto à questão tecnológica, o que certos estudos mostraram foi que a empresa estrangeira contratou menos tecnologia externa nessa fase, apesar de ter poucas fontes empíricas analisando o fenômeno²²⁸. Os setores de metalurgia, maquinaria e química foram aqueles em que as filiais estrangeiras mais contrataram tecnologia externa. Tratando especificamente da forma dessa tecnologia, em comparação aos anos 60, houve uma queda na participação de contratos de assistência técnica (42% para 22,9%) de 1972 para 1975, e 13% para 1981, enquanto engenharia e projetos tiveram um salto expressivo (29,3%, 70,9% e 59,1% para o mesmo período). Os números revelam a grande participação de engenharia e projetos no setor de serviços, ao mesmo tempo em que mostram alguns efeitos da política de controle do *Instituto Nacional da Propriedade Industrial* (INPI) em acordos de assistência técnica entre matriz e filial, principalmente nos anos de 1979 e 1980. No aspecto da propriedade, diferenciando capital estrangeiro e capital nacional, em comparação ao período de 1965 e 1970 houve uma queda na participação das filiais no valor total contratado de tecnologia (35,7% nos anos 60; 30,7% em 1972-5 e 26,7% em 1981). Como visto na fase anterior, o pagamento por contratos de transferência tecnológica se manteve praticamente o mesmo quanto ao

²²⁷ Parágrafo baseado em BELLUZZO, L. G. e ALMEIDA, J. S. “A crise da dívida e suas repercussões sobre a economia brasileira” In: BELLUZZO, L. G. M. e BATISTA Jr. P. N. (orgs) *A luta pela sobrevivência da moeda nacional*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992; BIASOTO Jr. G. “Dívida externa, déficit público e dívida interna: algumas observações sobre a ruptura do padrão de financiamento do setor público”. *Indicadores Econômicos FEE Análise Conjuntural*, Porto Alegre, v. 16, n. 3, 1988; CRUZ, P. D. “Endividamento externo e transferência de recursos reais para o exterior: os setores público e privado na crise dos anos 80”. *Revista Nova Economia, UFMG*, v.4, n.º. 1 agosto 1995; CRUZ, *op. cit.*, 1998.

²²⁸ A análise que segue está calcada nos dados dos seguintes estudos: FUNG, S. K. e CASSIOLATO, J. E. “The international transfer of technology to Brazil through technology agreements-characteristics of the Government Control System and the Commercial Transactions”, *mimeo*, may, 1976 e INPI, *Contratos aprovados, 1981 apud* GUIMARÃES, E. A. *et al.* “Changing international investment strategies: the ‘new forms’ of investment foreign in Brazil”, *Texto para Discussão do IPEA n.º 45*, 1982.

país credor, mostrando uma forte correlação com as origens do estoque de IDE, em que EUA, Alemanha, França e Japão respondiam por 3/4 do total.

Sumariamente, o que essas pesquisas e outros estudos apontaram é que houve certa transferência tanto de produto quando de processo, que permitiu que alguns setores da indústria nacional atingissem padrões produtivos bem próximos aos dos países industrializados. Diferente da fase anterior, aqui o capital nacional teve uma participação maior na tecnologia importada, principalmente pelos favorecimentos e contratos estabelecidos dentro de critérios de associação em *joint ventures*. Não obstante, a maioria dessas transferências foi feita por importação de bens de capital regularizados pelo INPI, cujo mecanismo apresentava modesto poder de difusão, uma vez que os processos transferidos ocorriam em sistema *turn-key* (tecnologia fechada, que ficou conhecida por “caixa preta”), com assistência técnica fornecida pelo fabricante estrangeiro. Dessa forma, a difusão tecnológica continuou centralizada nas matrizes que encabeçavam em termos de progresso técnico o setor estrangeiro na *joint venture*, sem ter de fato apresentado ganhos relativos internamente²²⁹.

Concluindo, a despeito dos motivos internos que explicam o fracasso do projeto de desenvolvimento brasileiro nessa fase de internacionalização, o que permite entendermos a lógica desses determinantes é a dimensão estrutural da crise. Longe de ser uma crise isolada do II PND, o período que se abre implicaria o abandono de um tipo de desenvolvimento capitalista definido ainda nos anos 30, que tentou imputar à industrialização um papel central para a formação econômica brasileira. Todavia, a forma como tal industrialização se foi articulando ao capital internacional, para fazer avançar a industrialização pesada, carregava em si os elementos da contradição que responderiam por sua interdição antes mesmo de consolidar-se. Embora na época não houvesse clareza de tais desdobramentos, a contradição já estava colocada, pois chegado o momento de completar os setores básicos da economia nos moldes da “Segunda Revolução Industrial” foi justamente quando o padrão de acumulação capitalista estava retomando sua forma liberal de atuar no centro do sistema, carregando consigo uma intensa reestruturação oligopólica que viria a desarticular aquele tipo de nexos definido no Brasil entre mercado interno e IDE. Só a partir de tal perspectiva podemos entender como um projeto de desenvolvimento econômico, que prometia fazer do país uma “potência” por meio da centralização pública e fortalecimento da “pata fraca” do tripé (capital

²²⁹ Parágrafo baseado em BAER, *op. cit.*, 2002; GUIMARÃES *et al.*, *op. cit.*, 1982; LESSA, *op. cit.*, 1998; e NONNENBERG, *op. cit.*, 2002.

privado nacional), converteu-se em uma “reversão neocolonial”²³⁰. Como veremos na fase subsequente, os efeitos dessa época impuseram a rendição do Estado desenvolvimentista à autonomia do complexo multinacional, que já estava dando os primeiros passos de adaptação à mundialização financeira e, portanto, cada vez menos entrosado à formação do sistema econômico nacional.

5. Internacionalização no Limiar da Liberalização (1983-1992)

Em presença do ajuste recessivo imposto pelo sistema financeiro internacional, a crise brasileira que se abriu nesta fase, além de aguçar as contradições que vimos no II PND, contemporizou com o início do desmonte do aparelho desenvolvimentista que tinha dado, até então, certa coerência entre o aprofundamento da industrialização pesada e o avanço da internacionalização. O próprio padrão de acumulação capitalista estava sendo transformado a partir do centro, e a internacionalização do mercado interno na periferia nos moldes dos anos 50 deixava de ser estratégica para os interesses de valorização do capital como um todo. A crise brasileira, portanto, ia além da mera questão da dívida externa, uma vez que, nesse momento, o capital internacional interromperia aquele tipo de vinculação com o espaço econômico nacional, cuja interação com os capitais internos permitia a intensificação do encadeamento industrial. Nesse período, ele passa a recalcular e a redefinir sua forma de inserção periférica, vislumbrando outros horizontes de exploração.

Com essas transformações estruturais emanadas do modo de produção capitalista, as filiais estrangeiras no Brasil optaram por uma estratégia defensiva, identificada por uma relativa abertura externa, proteção de suas margens de lucro por repasse de preços acima da inflação e ajustes financeiros e patrimoniais, ao mesmo tempo em que reduziam o IDE e expandiam as remessas de lucro, até que houvesse uma adequação local ao novo padrão de acumulação regido a partir das economias hegemônicas. Como será visto adiante, essa fase marcada pela estagnação brasileira apresentaria, nos anos 80, o epílogo da internacionalização delimitada por rígidas fronteiras nacionais que por meio da articulação do capital internacional com o Estado organizava um regime centralizado de acumulação. Ainda que tal fenômeno fosse evidenciado somente nos anos 90, a consolidação do complexo multinacional desde os anos 50, liderado pelo capital internacional e em associação com os capitais nacionais que usufruíam dessa relação, já estabeleceria em todo o processo o sentido mais profundo da subordinação brasileira às vicissitudes da internacionalização.

²³⁰ Os desdobramentos conceituais desse termo são de autoria de SAMPAIO Jr. P. S. A. “Globalização e reversão neocolonial: o impasse brasileiro” In: GUILLERMO, H. V. *Filosofía y teorías políticas entre la crítica y la utopía*. Buenos Aires: CLACSO, 2007.

A mudança estratégica do capital internacional nos anos 80 pode ser observada na queda abrupta do IDE líquido, na expansão da conversão da dívida e no aumento expressivo das remessas de lucro. Segundo dados da Tabela 9, entre 1983 e 1992 a entrada de IDE em preços deflacionados, descontados os reinvestimentos e as conversões, foi de US\$ 16.002 milhões (US\$ 1.600 milhões em médias anuais; valores mais de 50% menores que os da fase anterior). Os reinvestimentos chegaram a US\$ 8.770 milhões (US\$ 877 milhões em médias anuais; 35% do IDE total); ao passo que as conversões da dívida externa atingiram US\$ 10.819 milhões (US\$ 1.082 milhões em médias anuais), crescendo quase cinco vezes em relação à fase passada. Em termos de origem, a composição foi praticamente a mesma desde os anos 60, a não ser pelo reforço nos estoques de investimentos japoneses e uma discreta diminuição na participação norte-americana.

Os destinos do IDE na economia brasileira seguiram o rumo delineado pela fase anterior, isto é, aumento em serviços, estabilidade relativa no setor de primários e diminuição na indústria²³¹. A partir de uma amostra²³² composta pelos principais países emissores, temos o setor primário com 0,89% do total, sendo dominado pelos EUA e Japão; os manufaturados com 75% do total, tendo os EUA, a Alemanha e o Japão com as maiores participações; mineração com 2,9% do total, com EUA e Japão predominando; e serviços com 19,41% do total, tendo a liderança dos estoques dos EUA e do Reino Unido²³³. O crescimento acentuado do IDE no setor de serviços em detrimento da indústria representa, a partir de 1989, o ajuste organizacional das filiais no país, assim como a desconexão com aquela tendência de verticalização das forças produtivas dentro do processo de substituição de importações, visto que o setor de transporte que respondia por 12% dos fluxos totais de IDE entre 1974 e 1980 (18% entre 1955 e 1973) passou para 7%; metal-mecânica de 8% na fase anterior passou para 7%. Ao passo que o comércio passou de 3 para 5% e consultorias de 11 para 13%²³⁴.

Em resumo, os condicionantes externos da crise brasileira e seus efeitos recessivos internos tiveram grande impacto nos fluxos de IDE, tanto em seu conteúdo quanto na forma, embora a origem permanecesse inalterada e os estoques continuassem sendo os mais expressivos da América Latina. Essa característica pode ser avaliada em primeiro lugar pela reestruturação produtiva que os oligopólios internacionais estavam impondo mundialmente, ao mesmo tempo em que intensificavam

²³¹ Conforme os dados do Anexo 3, entre 1955 e 1973 os três macrossetores eram respectivamente responsáveis por 19%, 1% e 80%; passaram na fase seguinte para 20%, 1% e 76%; e agora ocupam 35%, 1% e 61%.

²³² Vide Anexo 5.

²³³ Com base nos dados de MORAES, *op. cit.*, 2003, p.71, mais da metade do IDE total era composto por conversões da dívida, organizando-se da seguinte forma: 1)- Origem: EUA (29,9%); Centros Financeiros (22,3%); Japão (15,3%); França (8,9%); Reino Unido (4,9%); Suíça (4,5%); 2)- Destino: máquinas (10,3%); química (10,1%); papel (7%); metais (6,4%); alimentos (6,2%); turismo (5,8%).

²³⁴ Vide Anexo 3.

a rivalidade, apresentando uma dinâmica de financeirização como forma de viabilizarem o esquema de centralização de capitais nos países desenvolvidos. Os efeitos desse processo já eram evidenciados pela desaceleração do IDE de bens de consumo duráveis no II PND e na vinda do IDE “voltado para fora” em forma de *trading company*. Agora, até mesmo o ingresso deste último reduziu-se, dada a intensa aglutinação de capitais que estava ocorrendo intra-tríade e a procura de outras regiões periféricas como o Sudeste Asiático²³⁵. Em segundo lugar, a retomada da hegemonia norte-americana e a radicalização de sua política monetária determinaram o choque da dívida externa, impondo um pesado golpe ao aparelho desenvolvimentista brasileiro que estava financiado por volumosos empréstimos externos. Essa mudança impossibilitou o Estado de articular com as filiais um novo arranjo de desenvolvimento capaz de sustentar as altas taxas de crescimento econômico que vinham se mantendo desde 1968²³⁶. Ademais, a própria política econômica brasileira, executada conforme o enquadramento do FMI²³⁷, contribuiu para o desaquecimento do mercado interno, conjugado com a decisão de retraimento dos investimentos por parte das subsidiárias²³⁸.

Em meio à instabilidade e à grande recessão dos anos 80, em que a queda na taxa média de lucros das filiais foi de mais da metade do valor anterior (14,7% para 6,8% - Tabela 9), elas passaram remeter lucros às suas matrizes num volume três vezes superior ao da fase progressiva, como veremos adiante. Dado um mercado pouco exposto à concorrência externa, além de um sistema financeiro ofertante de ativos com certa lucratividade e liquidez lastreados na dívida pública brasileira, as filiais buscaram provisoriamente manter sua rentabilidade por novas estratégias. Primeiramente, elas assumiram um redimensionamento financeiro-patrimonial, sintetizado nos seguintes termos: 1)- ação do poder oligopólico, utilizando aumentos de lucro via elevação de preços em mercados assimétricos (aumento dos *mark-ups*), assim como por ganhos inflacionários mediante manipulação de prazos entre fornecedores e compradores, além de desvalorização de custos nominais por achatamento salarial; 2)- recomposição dos ativos diversificando os investimentos não-operacionais²³⁹; 3)-

²³⁵ ECIB, *op. cit.*, 1993.

²³⁶ ALMEIDA, J. G. e BARROS, O. “Las empresas transnacionales y la inversión extranjera en Brasil: experiencias y políticas en la década de los ochenta”, CEPAL, 1991.

²³⁷ Sobre as particularidades da política econômica brasileira monitorada pelo FMI nesta fase ver SAMPAIO Jr. P. S. A. *Padrão de reciclagem da dívida externa e política econômica do Brasil em 1983 e 1984*. Campinas: 1988. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

²³⁸ MORAES, *op. cit.*, 2003.

²³⁹ Segundo os dados de CUNHA, A. M. *Estratégias de Empresas Transnacionais na Economia Brasileira nos Anos 80 e 90*. Campinas: 1995. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, entre 1981 e 1987, a opção das empresas estrangeiras por ativos financeiros cresceu mais de 50%, e os operacionais decresceram 12%; além disso, a conta de imobilizado se manteve inalterada – como reflexo do baixo investimento.

reorganização do passivo ao reduzir os endividamentos total e bancário sobre o patrimônio líquido²⁴⁰. Houve também uma estratégia comercial que se orientava pela busca de mercados externos como resposta à estagnação interna, favorecida, sobretudo, pela política econômica de ajuste. Por fim, temos ao final da fase (1990-1992) uma estratégia industrial de relativa modernização da capacidade produtiva, em resposta ao início da adequação da política econômica e do Estado ao novo padrão de acumulação orientado pela mundialização financeira²⁴¹. Como veremos adiante, isso ocorreria tanto em filiais ligadas ao mercado interno e tecnologicamente mais dinâmicas, como em filiais orientadas para o exterior mediante processamento contínuo de recursos naturais²⁴².

Ao final dos anos 70, o Estado brasileiro chegou a um impasse, visto que o esgotamento das condições de financiamento externo solaparam sua capacidade de orientar a continuidade na implantação da indústria pesada, ao mesmo tempo em que recuavam os IDEs, como reflexo da reestruturação no padrão de acumulação oriunda do centro capitalista. Dentre as possibilidades de superação desse entrave estavam: uma drástica ruptura com os centros externos de decisão; a construção de formas internas e regionais capazes de dotar o poder estatal de meios de negociação com os credores externos; ou a submissão por completo da política econômica à agenda recessiva proposta pelos organismos multilaterais sob hegemonia norte-americana. Optou-se por esta última, que, aliás, não era incoerente com o viés conservador que sempre balizou a ditadura militar. Esse ajuste recessivo, que criou os mecanismos internos para a transferência de recursos líquidos ao pagamento dos juros da dívida externa, foi, de certa forma, também compatível com a estratégia da filial estrangeira naquele momento.

A reestruturação de um novo padrão de acumulação capitalista a partir da mundialização financeira reverteu as expectativas de manter o subsistema afiliado ancorado no modelo desenvolvimentista. No entanto, enquanto não houvesse a maturação desse processo no centro e a readequação dos espaços econômicos periféricos de modo a usufruírem de um novo ciclo de descentralização dos investimentos internacionais, as filiais sediadas nesses territórios assumiriam uma posição defensiva. O aumento das exportações das empresas multinacionais passa, nesse

²⁴⁰ Entre 1981 a 1989, a queda foi de 143% para 95%, e 64% para 25%, respectivamente (CUNHA, *op. cit.*, 1995).

²⁴¹ BIELSCHOWSKY, R., *op. cit.*, 1994.

²⁴² A classificação por três estratégias da empresa internacional no Brasil para o período foi resultado do estudo de CUNHA, *op. cit.*, 1995. De maneira complementar, baseamos nossa análise em ALMEIDA, J. S. e NOVAIS “A Empresa líder na economia brasileira: ajuste patrimonial e tendências do *mark-up*” *Texto para Discussão do IESP/FUNDAP*, v.6, n.2, jun., 1991, BELLUZZO, L. G. e ALMEIDA, J. S. *Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002 e GONÇALVES, R. “Estratégias dos oligopólios mundiais nos anos 90 e oportunidades do Brasil” *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, Ministério da Ciência e Tecnologia/FINEP/PADCT*, disponível em <http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/13519.html>, 1993.

período, por esta estratégia, que levava alguns a acreditar que era uma efetiva contribuição ao ajuste do balanço de pagamentos brasileiro, gerando divisas que permitiriam relativizar nossa vulnerabilidade em transações correntes. A dinâmica presente, contudo, não passava de um processo de transição organizacional das filiais instaladas no Brasil enquanto se redefinisse seu novo papel na acumulação global. O forte recuo dos IDEs líquidos e o intenso volume de remessas de lucro nessa fase revelavam a posição do capital internacional legitimada por um ceticismo com a estrutura produtiva brasileira, a qual não respondia mais por suas novas ambições de acumulação.

Tendo em vista esse contexto, os Governos Figueiredo e Sarney procuraram basicamente aumentar os subsídios e incentivos fiscais para promover as exportações, além de favorecer institucionalmente a redução de endividamento das filiais²⁴³. Em igual medida, intensificou-se a busca por parte das subsidiárias estrangeiras de uma valorização interna de seus ativos em circuitos eminentemente financeiros em detrimento da esfera produtiva, assegurando seus rendimentos por meio de juros positivos reais, que remuneravam papéis de curto prazo²⁴⁴. Basta lembrar que elas eram parte do conjunto de credores da dívida mobiliária lastreada em títulos públicos, participantes privilegiadas, portanto, da “ciranda financeira”, com o intuito de obter ganhos monetários que compensassem a queda no lucro operacional²⁴⁵.

O comportamento das filiais, restringindo os investimentos produtivos, perseguindo aplicações financeiras internamente e aumentando as exportações, desdobrou-se em um crescente engajamento no mercado externo, impondo um clima favorável à desregulamentação institucional brasileira. Assim, os projetos de ajustes fiscais e a abertura comercial propostos pelo *Consenso de Washington* seriam definitivamente incorporados com os Governos Collor, Cardoso e Lula²⁴⁶. Por parte da empresa multinacional, tal processo se traduziu por estratégias de integração regional conforme as novas exigências de internacionalização financeira e de estruturação das cadeias produtivas.

²⁴³ GONÇALVES, *op. cit.*, 1993.

²⁴⁴ Sobre a estratégia financeira das filiais estrangeiras em atividade no país que tinham como objetivo o ganho com os juros nessa fase ver GONÇALVES, *op. cit.*, 1993.

²⁴⁵ CUNHA, *op. cit.*, 1995 e ECIB, *op. cit.*, 1993.

²⁴⁶ Sobre a pauta definida pelo *Consenso de Washington* para a América Latina ver BATISTA, *op. cit.*, 1994. Para uma abordagem sobre a defesa do ideário liberal pelo empresariado latino-americano nessa época ver DINIZ, *op. cit.*, 1991. Uma reflexão sobre o liberalismo econômico na agenda do Governo Collor, expresso de um lado pela expansão da dívida pública e a subordinação da política econômica, bem como pela sujeição da política externa ao processo de abertura comercial e desregulamentação financeira como forma de angariar novos afluxos de capitais internacionais por outro, pode ser conferida em NASCIMENTO, R. S. S. *A Abertura da economia brasileira no Governo Collor*. Araraquara: 2003. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Ciências e Letras de Araraquara – Universidade Estadual Paulista.

Para tanto, as empresas multinacionais, sobretudo no setor automobilístico, apoiariam a criação do MERCOSUL como forma de os governos latino-americanos lhes oferecerem uma gama de facilidades dentro da concepção de “regionalismo aberto”, de que tratamos no Capítulo I. Vale lembrar que o próprio MERCOSUL, nascido do *Tratado de Assunção* em 1991, significava uma inflexão no modo de organização regional que vinha sendo gestada a partir da segunda metade dos anos 80, principalmente entre Argentina e Brasil²⁴⁷. A partir 1985, com a *Ata de Iguazu*, os dois países procuravam ajustar seus dois processos de substituição de importações, mesmo sob domínio da empresa multinacional, de forma a compatibilizar uma divisão internacional do trabalho em um espaço regional comum, donde um dos principais avanços foi o protocolo de fornecimento mútuo de bens de capital²⁴⁸. Com os Governos Menem e Collor, que tinham como objetivo aplicar a agenda liberal, esse tipo de integração intra-industrial (verticalizada a partir da união dos setores líderes de cada país) foi abandonado e, em seu lugar, surgiu uma liberalização aberta (horizontalizada) que se ajustava às novas exigências de reestruturação produtiva da empresa multinacional definida no âmbito das matrizes²⁴⁹. Tal processo foi conduzido pelas filiais em consonância com o MERCOSUL, cujas corporações internacionais maximizariam suas plantas descentralizando as bases produtivas anteriormente delimitadas nacionalmente, para depois redefinirem por critérios microeconômicos uma escala regional, restabelecendo uma plataforma integrada de geração de lucros para o subsistema afiliado, sem alterar a valorização em moeda de origem.

²⁴⁷ Para um maior aprofundamento das políticas de integração do Brasil e suas discontinuidades ver MENEZES, R. G. *A Política externa brasileira sob o signo do neoliberalismo: diplomacia comercial, Mercosul e dubiedades*. Campinas: 2006. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Universidade Estadual de Campinas.

²⁴⁸ FERRER, A. “Subdesenvolvimento, dependência e integração: os dilemas da relação Argentina-Brasil”, *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n.64, 1999.

²⁴⁹ Segundo a investigação de Fernando Sarti, *op. cit.*, 2001, sobre esse tema, os acordos bilaterais que antecedem o *Tratado de Assunção* tinham a seguinte dimensão: “A rigor, observando mais atentamente, já nos acordos bilaterais entre Argentina e Brasil, que precederam as negociações comunitárias, temas como a modernização da estrutura produtiva e maior cooperação e desenvolvimento tecnológicos estão em evidência, embora, nesse caso, sem enfatizar o objetivo de uma maior inserção no mercado internacional e tão somente um crescimento equilibrado do intercâmbio comercial bilateral. Em termos de política econômica, a opção pelas estratégias de modernização e de aumento de competitividade e de eficiência significa deslocar os instrumentos de políticas micro e macroeconômica do objetivo de expansão e constituição de uma base produtiva integrada e crescentemente diversificada, com base em um processo de industrialização por substituição de importações (ISI), para o objetivo de reestruturar e especializar a base produtiva existente” p.53. Com o início dos anos 90, tal perspectiva foi abandonada e, como o mesmo autor mostra, a ação das filiais estrangeiras, principalmente lastreada em sua nova inserção comercial e sob o domínio da mundialização financeira do capital, compatibiliza-se com a própria “natureza aberta” do MERCOSUL: “O que há rigorosamente de novo na inserção comercial de Argentina e Brasil nos anos 90 é que o principal eixo da abertura comercial, até então sustentada no desempenho exportador, deslocou-se para as importações extra-bloco, corroborando o argumento da natureza aberta do MERCOSUL e de sua filiação às experiências de ‘regionalismo aberto’. O padrão de inserção comercial das economias da região foi determinado nas últimas quatro décadas e continuou sendo na década de 90 pela evolução e perfil da estrutura produtiva, com destaque para a crescente presença de filiais de empresas estrangeiras tanto na produção doméstica quanto no comércio exterior. Assim, as mudanças em termos de vetores principais e de intensidade na inserção comercial nos anos 90, conduzidas, em grande medida, pelas mesmas empresas estrangeiras, foram consequência dos impactos que as ‘reformas estruturais’ de cunho liberalizante, com ênfase nos processos de abertura econômica e financeira e de desregulamentação, exerceram sobre a estrutura produtiva dessas economias. Este processo se deu simultaneamente ao advento do MERCOSUL, que sob alguns aspectos reforçou o perfil liberal dessas reformas” p.103.

A experiência na criação de uma área de livre-comércio encarnada nos interesses dos grandes oligopólios internacionais de certo modo já tinha sido testada no Brasil antes mesmo do MERCOSUL, a partir de 1967, com a *Zona Franca de Manaus*²⁵⁰. Os termos da abertura eram redução de impostos de importação – com supressão de qualquer limite – e desregulamentações tarifárias que servissem como atrativos ao IDE no setor de eletroeletrônicos. Um estudo específico sobre o tema revelou o aprofundamento da dependência tecnológica do país por meio da *Zona Franca* nos anos 70²⁵¹. A maioria das indústrias operava nessa região com tecnologia importada, sem mesmo possuir uma equipe de *engineering* necessária para abrir os pacotes tecnológicos e montar os *kits* entre componentes nacionais e importados. É lícito salientar que a incorporação desses *kits* importados, assim como submeteu a produção nacional de eletroeletrônicos às *maquiladoras* estrangeiras, desarticulou importantes cadeias produtivas que tinham expressiva participação nacional. Em outras palavras, essa região se converteu numa espécie de “plataforma de internação” em que as empresas multinacionais tinham um canal privilegiado de acesso ao mercado interno brasileiro. Privilégios também que passavam pela sobrevalorização de importação, fruto de uma remuneração “implícita” de tecnologia agregada, que permitia à filial adquirir um conjunto de componentes, partes do produto final, peças, equipamentos para a produção de sua matriz, caracterizando remessas de lucros disfarçadas (superfaturamento de importações).

A partir dos anos 80, o Governo Figueiredo tentou impor certo controle ao comércio intra-firma dessas empresas ao criar índices de nacionalização, fixação de quotas de importações e critérios de nacionalização²⁵². No entanto, tais medidas se mostraram ineficazes, dada a falta de fiscalização a ser realizada pela *Superintendência da Zona Franca de Manaus* (SUFRAMA) ou mesmo pela *Fundação Centro de Análises de Produção Industrial* (FUCAPI). A principal falha de fiscalização passava pela dificuldade de impor um sistema articulado capaz de checar as informações sobre a entrada efetiva dos bens importados com as especificações regidas pelos pedidos de guia de importação. Por outro lado, a Lei da Informática de 1984, que discutiremos no próximo capítulo, também procurou coibir a liberdade de importações em equipamentos eletrônicos na *Zona Franca*, o

²⁵⁰ Decreto-Lei nº 288 de 18/02/1967.

²⁵¹ Os parágrafos que seguem estão baseados em BAPTISTA, M. A. C. *A Indústria eletrônica de consumo a nível internacional e no Brasil: padrões de concorrência, inovação tecnológica caráter da intervenção do Estado*. Campinas: 1987. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

²⁵² Conforme BAPTISTA, *op. cit.*, 1987, a partir de 1976 instituiu-se índices de nacionalização e fixação de quotas de importações que eram sistematizadas da seguinte forma: $IN = \{Mn/(Mn+Mi)\} \times 100$ (onde: IN = índice de nacionalização; Mn = material de origem nacional; Mi = material de origem estrangeiras). Os critérios de nacionalização foram instituídos pela Resolução nº. 071/81, em que se definiram determinadas faixas de nacionalização para certos produtos eletrônicos: calculadoras = 10 a 25%; televisores = 55 a 85%; áudio = 50 a 90%.

que resultou em um conflito entre a SUFRAMA e a SEI (*Secretaria Especial de Informática*). Na verdade, o conflito se colocava entre as empresas estrangeiras do setor de informática que tinham liberdade para internalizar produtos pela *Zona*, escudadas pela SUFRAMA, e os empresários privados nacionais que buscavam reserva de mercado amparados pela SEI²⁵³. O impasse continuou sem necessariamente resolver a questão, mas a liberdade para as empresas estrangeiras realizarem preços de transferências por meios das vantagens da *Zona* persistiram. Grosso modo, com a liberalização nos anos 90, ampliou-se para todo o país essa estratégia que estava circunscrita apenas a uma parte do território nacional²⁵⁴.

Dessa maneira, fica claro de que modo a liberalização econômica no Brasil é um processo que conjuga várias temporalidades, algumas, aliás, como a *Zona Franca*, advém de antes mesmo dos anos 80, e vão se articulando e se tornando coesas até se integrarem no limiar dos anos 90. Embora tenham sido introduzidas de fato, com mais força e concentradas no tempo, entre 1990 e 1992, políticas de abertura comercial e de liberalização financeira que viabilizariam a operação transnacional do novo padrão de acumulação capitalista, isso não foi suficiente para que os IDEs retornassem ao Brasil nos níveis passados, visto que era preciso ainda criar, por meio da estabilização monetária, um ambiente relativamente seguro para que só assim as filiais antigas (mercado interno e *trading companies*) e as novas (portfólios, serviços e comércio) reconhecessem nesse espaço periférico um atrativo capaz de sancionar sua rentabilidade. Desenvolver-se-iam, então, reformas estatais capazes de desenvolver canais financeiros específicos, como veremos no próximo capítulo, que, além de debelar a inflação, possibilitariam retornos monetários mais ágeis, assim como uma oferta de ativos públicos por meio das privatizações; ou a venda de setores tradicionais controlados pelo capital privado nacional, e também a flexibilização na relação capital/trabalho²⁵⁵.

Conquanto o início dos anos 90 seja visto como o marco de inflexão em que o Governo Collor iniciaria a reformas do Estado brasileiro a fim ajustá-lo à agenda liberalizante, o desmonte das suas bases produtivas e o enfraquecimento de sua capacidade de intervenção econômica voltada à industrialização foram originados bem antes, e não apenas por determinados momentos ou espaços de liberalização, como vimos antes, mas por um processo orgânico de subordinação que já vinha de bem

²⁵³ Para maiores detalhes sobre este conflito ver TAPIA, J. R. B. *A Trajetória da política de informática brasileira (1977-1991)*: atores, instituição e estratégias. Campinas, SP: Papirus: Editora da Unicamp, 1995.

²⁵⁴ Uma perspectiva histórica da *Zona Franca* pode ser vista em SERÁFICO, J. e SERÁFICO, M. “A Zona Franca de Manaus e o capitalismo no Brasil”, *Estudos Avançados*, 19 (54), 2005.

²⁵⁵ Para mais detalhes dessa etapa ver BIELSCHOWSKY, R. e STUMPO, G., *op. cit.*, 1996; ECIB, *op. cit.*, 1993; GONÇALVES, *op. cit.*, 1993 e LAPLANE, M. F. e SARTI, F. “Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90”. *Economia e Sociedade*. Campinas, n.8, pp.143-181, dez., 1997.

longe. Isso pode ser observado com o drástico ajuste recessivo na primeira metade dos anos 80, que desencadeou um intenso enfraquecimento do poder estatal, mas que serviu, sobretudo, como moeda de troca na renegociação da dívida externa e, conseqüentemente, no influxo de novos capitais internacionais. Basta lembrar que, até meados dos anos 70, o Estado respondia pelo estrangulamento externo originário de um modelo de financiamento calcado nos empréstimos externos que, mesmo crescentemente dependente, integrava-se aos projetos de desenvolvimento econômico. Após o choque da dívida e a subsequente política de ajuste, os instrumentos estatais de intervenção criados em um contexto desenvolvimentista desorganizaram-se, e a discricionariedade na política econômica foi paulatinamente minada, à medida que a rede de condicionalidades exigidas pelo FMI era assumida internamente²⁵⁶.

A rendição do poder estatal iria resultar em uma nova ruptura na internacionalização brasileira com a virada dos anos 90, pois o reposicionamento do capital internacional em um patamar eminentemente financeiro forçaria o país a readequar-se institucionalmente mais uma vez, se quisesse receber novos ingressos. O capital internacional destruiria importantes cadeias produtivas, cuja interação com o padrão de desenvolvimento identificado na indústria pesada seria rompida. Como alguns estudos sobre essa nova fase (1990-1992) mostraram, isso levou a uma subordinação da economia brasileira mais intensa aos centros externos de decisão, se comparada com a fase anterior, visto que resultou em um esgarçamento de certas cadeias produtivas e na atrofia dos principais instrumentos macroeconômicos.

Na verdade, o que ocorreu foi que aquela hierarquia privada do complexo multinacional sobre os interesses públicos, aprofundada a partir de 1955, embora mantivesse a evolução do processo industrial no decorrer do período, acentuou seu poder até os anos 80. Quando o padrão de

²⁵⁶ Tais condicionalidades do FMI tinham como parâmetro uma ampla crítica à industrialização por substituição de importações; o estudo de SAMPAIO Jr., *op. cit.*, 1988, pp.68-9, revela sua exata dimensão: “a crítica à estratégia de ‘substituição de importações’ baseou-se fundamentalmente na ideia de que o processo de internalização da produção de bens de consumo duráveis, bens intermediários e bens de produção dependia de medidas protecionistas e de que seu grau de protecionismo tendia a aumentar à medida em que o país caminhava para estágios superiores de ‘substituição de importações’. Na visão do BIRD e do Fundo tal fato decorre basicamente de duas características das economias dos países em desenvolvimento. Primeiro, a escassez de capital físico e humano as coloca em posição de grande desvantagem para suportar a concorrência internacional na produção de bens manufaturados que possuem elevada relação capital-produto. Segundo, a reduzida magnitude de seus mercados não lhes permite tirar proveito de economias de escala. Em conseqüência, os países em desenvolvimento que adotaram o modelo de ‘substituição de importações’ passaram a sedimentar uma estrutura produtiva ineficiente e cada vez mais distante daquela compatível com suas vantagens comparativas, assim como a discriminar contra os setores exportador e agrícola. Essas distorções são consideradas como os principais problemas econômicos dos países em desenvolvimento”. Além desse ponto, para saber mais sobre a inflexão nas condições de financiamento externo da economia brasileira e em todas as etapas da crise da dívida ver BACHA, E. “Prólogo para a Terceira Carta”. In: FÓRUM GAZETA MERCANTIL *FMI x Brasil: a armadilha da recessão*. São Paulo: Gazeta Mercantil, 1983; BAER, M. *O Rumo Perdido: a crise fiscal e financeira do Estado Brasileiro*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994; BATISTA Jr. P. N. *Mito e realidade na dívida externa brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983; BELUZZO, L. G. M. e BATISTA Jr. P. N. (Orgs.) *A luta pela sobrevivência da moeda nacional*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992 e BIASOTO Jr., *op. cit.*, 1988.

acumulação foi reestruturado pela mundialização financeira, tal complexo, ao ver esgotadas as possibilidades internas de manter seus negócios em expansão, assumiu o ajustamento estrutural esboçado no centro capitalista, abrindo mão do modelo desenvolvimentista. Em resposta a tal demanda, abriu-se no Brasil, nos anos 90, uma nova fase de internacionalização em que o processo de construção do sistema econômico nacional foi interrompido. Contrariamente às épocas anteriores, nesta deixou de haver aquela internacionalização do mercado interno que garantia, em certa medida, a implantação de parte das forças produtivas nos moldes da “Segunda Revolução Industrial”. Agora, apesar de as empresas multinacionais ainda estarem motivadas pela economia doméstica, isso não ocorreria, como antes, por um retorno calculado sob a lucratividade esperada no processo de aprofundamento da industrialização pesada, mas em função de uma valorização do capital que em parte responderia pela própria regressão do modelo anterior.

Passamos, agora, aos efeitos do capital internacional sobre a economia brasileira. Antes de tudo, devemos assinalar que houve um diferencial entre o comportamento das filiais estrangeiras voltadas exclusivamente para o setor exportador daquelas do mercado interno. As primeiras, diferentemente das mais antigas, conseguiram manter certo ajuste estrutural, ao lado do setor de serviços e de algumas empresas ligadas ao setor primário. Mesmo assim, a orientação externa dessas empresas ingressadas na época do II PND, e também das mais antigas, que voltaram parte de suas plantas ao comércio internacional, foram insuficientes para se constituírem como determinantes endógenos capazes de impulsionar o crescimento industrial. A incapacidade da indústria voltada ao setor externo – em grande parte comandada pelas empresas multinacionais – de impulsionar a economia doméstica de maneira sustentada refletia também a dificuldade em se manter aquele nexo entre a internacionalização e a expansão do mercado interno orientado pela implantação das forças produtivas. Depois do II PND, embora o saldo comercial conquistado e a mudança de conjuntura após o ajuste recessivo do início da década alçassem condições macroeconômicas razoáveis para apresentar um expressivo crescimento econômico entre 1984 e 1986, este não conseguiu se manter estruturalmente, em função dos baixos investimentos na ampliação da capacidade produtiva²⁵⁷. Com a fase de internacionalização que se abriu nos anos 90, amplifica-se-ria ainda mais essa desconexão

²⁵⁷ Em contrapartida, autores como CASTRO, A. B. e SOUZA, F. E. *A Economia brasileira em marcha forçada*. 3.ed. São Paulo: Paz e Terra, 2004, viram os superávits comerciais como um desdobramento estrutural da fase anterior e potencialmente impulsionadores do crescimento sustentado. Ricardo Carneiro, *op. cit.*, 2002, p.177, por sua vez, criticou essa abordagem ao afirmar que a tese de Antonio Barros de Castro negava o constrangimento cambial dos anos 80, visto que longe de ter havido simplesmente um redirecionamento do setor exportador para o crescimento do mercado interno, a partir de 1984 isso ocorreu porque importantes setores exportadores (bens intermediários) esgotaram a capacidade ociosa, sendo difícil manter as exportações sem ampliar as forças produtivas.

entre a dinâmica de acumulação da empresa multinacional e a expansão produtiva interna, pela própria natureza desarticuladora dos novos IDEs que afluíam ao país.

Quanto à inserção externa das empresas estrangeiras nos anos 80, um estudo demonstra que entre 1978 e 1986 estas contribuíram com 27,4% para as exportações e com 17,9% para as importações totais do país, respondendo por um superávit de mais de US\$ 24 bilhões (68% do superávit comercial)²⁵⁸. Outro estudo mais atualizado concluiu que a participação da empresa estrangeira nas exportações totais da economia brasileira passou de 38% em 1980 para 44% em 1990²⁵⁹. Esse mesmo estudo apontou a participação das empresas multinacionais no valor exportado para cada setor. Os setores de bens intermediários (metalurgia básica, química básica, minérios não-ferrosos, papel e celulose) tiveram sua composição duplicada entre 1980 e 1989 (de 17,4% para 36,1%). Por outro lado, as filiais de bens finais (mecânica, eletricidade e transporte) voltadas ao mercado interno, embora tivessem diminuído sua composição na pauta de exportações no mesmo período (de 48% para 45%), continuaram com a posição consolidada e foram responsáveis pelo crescimento total das exportações brasileiras²⁶⁰. Em termos de variação relativa das exportações, as filiais de manufaturados tiveram um crescimento médio anual entre 1980 e 1989 de 5% contra 3,2% do total brasileiro, e o seu coeficiente de exportações passou de 4,7% em 1980 para 17% em 1988; bem superiores, portanto, aos valores totais que variaram de 9,9% a 12%²⁶¹.

A despeito de haver grande impacto das empresas multinacionais sobre o total das exportações brasileiras identificado por essas taxas de expansão, é lícito reconhecer que tal estratégia, como observado anteriormente, não passava de uma forma defensiva, respondendo à contração do mercado interno devido à crise dos anos 80. Vale dizer que tais exportações não significaram um redimensionamento qualitativo das filiais estrangeiras em busca de maior competitividade externa, mas tão somente uma forma de esperar que os horizontes da economia interna se modificassem, assumindo uma posição de cautela ao se voltarem para fora, reduzindo a capacidade ociosa com ajuda

²⁵⁸ BNDES, *op. cit.*, 1988.

²⁵⁹ BIELSCHOWSKY, *op. cit.*, 1994.

²⁶⁰ A partir dos dados de BIELSCHOWSKY, *op. cit.*, 1994, mostra a variação relativa da composição das exportações das empresas multinacionais (EMNs) e o valor geral do Brasil, tal como a seguinte figura:

| Setores | EMNs no Brasil | | Brasil | |
|---|----------------|------|--------|------|
| | 1980 | 1989 | 1980 | 1989 |
| Alimentos, bebidas e fumo | 28,3 | 13,1 | 49,3 | 20,9 |
| Metalurgia básica, químicos s/ petróleo, papel e celulose | 17,4 | 36,1 | 14,5 | 37,5 |
| Metalúrgica (mecânica, eletricidade e transporte) | 47,5 | 45,2 | 23,6 | 27,8 |
| Outras | 6,8 | 5,6 | 12,6 | 13,8 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 |

²⁶¹ Segundo os dados do ECIB, *op. cit.*, 1993.

de inúmeros subsídios e com a desvalorização cambial²⁶². Só a partir de 1990, com o início da internalização na economia brasileira dos efeitos gerados pela mudança do padrão de acumulação capitalista, as filiais estrangeiras passaram a reestruturar suas plantas conforme as orientações estratégicas emanadas pela nova fase de internacionalização do capital, em que a experiência de maior abertura comercial lhes permitiria introduzir ações inéditas de racionalização produtiva (*outsourcing*).

Se é possível reconhecer que as empresas multinacionais participaram do superávit comercial brasileiro nos anos 80, sua transferência de rendimentos líquidos às matrizes mais que anulou tal efeito, pressionando sobremaneira a conta de transações correntes. As remessas de lucro e dividendo da fase 1990-1992 – tanto em termos absolutos quanto relativos – foram as maiores de toda a série histórica 1951-1992. Segundo a Tabela 9, os montantes de remessas de lucros e dividendos cresceram quase o dobro em relação à época do II PND. O saldo líquido total entre o IDE, descontados reinvestimentos e conversões das dívidas, menos as remessas totais, ficou em US\$ 3.323 milhões negativos. Apesar de a taxa média de lucro das filiais ter caído mais da metade nesse período, o coeficiente de remessas, isto é, a parte do lucro líquido que foi efetivamente remetido para as matrizes subiu de 58% para 76% em relação à fase anterior. O custo de inserção internacional, que significa o retorno pela incerteza de as empresas multinacionais investirem em economias subdesenvolvidas, cresceu de 41% para 64%. A conclusão que se pode tirar desses números é que o prêmio de risco de todo o IDE ingressado nos anos 70 foi cobrado excessivamente nessa fase como mostra o Gráfico 1²⁶³.

Uma forma de contrarrestar esse forte fluxo de remessas de lucro das empresas estrangeiras seria elas permanecerem endividando-se no exterior. No entanto, em face das orientações das matrizes alicerçadas na centralização de capitais ocorridas nos países desenvolvidos e acentuada pelo contexto da crise da dívida latino-americana, a estratégia de desendividamento externo das filiais estrangeiras aprofundou aquela tendência iniciada no final dos anos 70. As operações que sobressaíram nesse período foram as conversões de dívidas em IDE, que, sem significar de fato ingresso de novos capitais, seria uma forma de minimizar os efeitos da queda dos investimentos

²⁶² A síntese sobre o sentido da inserção comercial das empresas estrangeiras na economia brasileira nesse período e nos anos 90 pode ser vista em HIRATUKA, C. *Empresas transnacionais e comércio exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica*. Campinas: 2002. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas. Sobre esse mesmo tema também pode ser consultado o trabalho de De NEGRI, F. *Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90*. Campinas: 2003. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

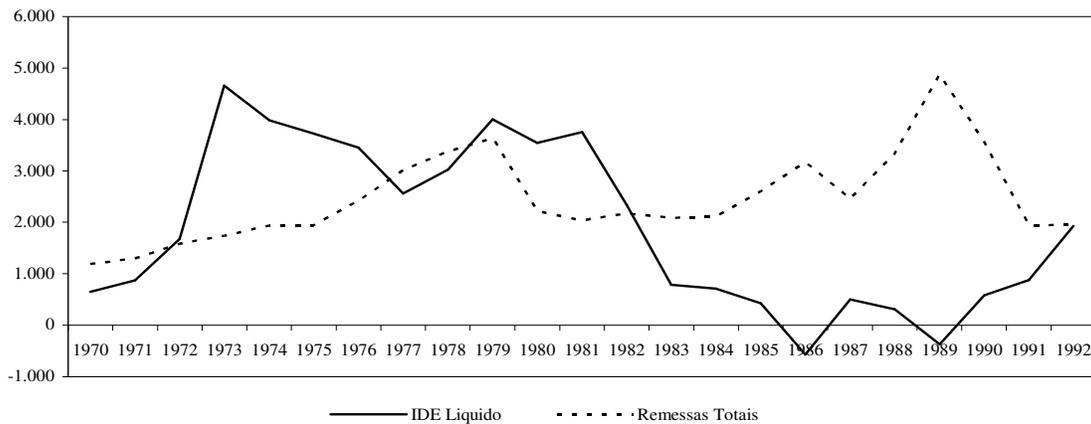
²⁶³ Conclusão baseada em estudo empírico de GONÇALVES, *op. cit.*, 1993.

líquidos e dos empréstimos externos. A operação funcionava da seguinte forma²⁶⁴: os empréstimos externos captados por residentes brasileiros e já saldados em moeda local, mas não compensados pelo Banco Central do Brasil em moeda estrangeira por falta de reservas, seriam negociados no “mercado secundário” internacional como passivo não-exigível. Uma vez captados tais papéis, o proprietário estrangeiro usufruía do direito de trocá-los (*swaps*) em participação patrimonial nas empresas brasileiras (IDE), tendo como incentivo um ganho pelo desconto de face no mercado secundário (*debt-to-equity conversion*). Entre 1982 e 1984 houve uma corrida às conversões, voltando a intensificar-se entre 1987 e 1989 – o valor para todo o período representou 33% do IDE total²⁶⁵.

Gráfico 1

Saldo Líquido do Investimento Direto Estrangeiro

(1970-92)



Passada essa fase defensiva, 1981-1989, no final do período em análise (1990-1992), perante as alterações no contexto externo, marcadas pela queda nos juros norte-americanos e a recessão econômica nos países centrais, além das inflexões na política macroeconômica interna e nos marcos institucionais que favoreceriam a financeirização da economia brasileira, as filiais estrangeiras voltaram a endividar-se externamente. Dentre os principais determinantes que estimulariam a nova rodada de endividamento das empresas estrangeiras sediadas no país destacamos a liberalização na conta capital, o aumento da securitização e a intensificação das operações de repasse de crédito externo no sistema bancário privado brasileiro. A partir desses condicionantes, que veremos em mais detalhes no próximo capítulo, no ano de 1991 as empresas multinacionais captaram 57,4% do total de

²⁶⁴ Síntese baseada inteiramente em MORAES, *op. cit.*, 2003.

²⁶⁵ Vide Tabela 9.

empréstimos externos ingressados no país (valor total de US\$ 3,5 bilhões), principalmente na forma de *fixed-rate notes*; *commercial paper*, securitização de exportações, etc.²⁶⁶.

Descrevendo ainda os efeitos decorrentes da ação das empresas estrangeiras nessa fase de internacionalização brasileira, resta tratarmos da questão tecnológica. Para isso, temos que analisá-la, por um lado, pelo ângulo da transferência propriamente dita, isto é, a capacidade e a disposição das filiais para deslocar e descentralizar o progresso técnico para o espaço econômico brasileiro; de outro, pelo ajuste estrutural das filiais dentro da lógica corporativa, cuja operação consistia basicamente em calcular o custo/benefício de modernizar e atualizar as plantas afiliadas conforme a rentabilidade do mercado doméstico. Para o primeiro caso, mesmo sendo escassos os estudos sobre o tema, podemos afirmar que a tendência se manteve inalterada em comparação às fases anteriores, ou seja, apesar de haver alguma transferência de tecnologia, sua difusão continuou imobilizada e centralizada no núcleo endógeno da matriz. Em outros termos, foi baixa a intensidade no uso do conjunto de inovações mais avançadas como forma de garantir a eficiência nos processos industriais brasileiros como um todo²⁶⁷.

A respeito do segundo ângulo, isto é, a reestruturação das filiais estrangeiras como um desdobramento da racionalização em curso nos países centrais, ao observamos os setores mais dinâmicos e antigos das multinacionais na economia brasileira, o que percebemos foi que, passada a fase defensiva, elas internalizaram novas estruturas viabilizadas pela política macroeconômica liberal, adequada ao novo padrão de acumulação; além de contarem com as facilidades institucionais proferidas pelo MERCOSUL. Assim, as multinacionais no Brasil moveram um processo no início dos anos 90, similar ao ocorrido no centro, ou seja: 1)- desverticalização da produção como forma de selecionar os setores mais estratégicos no âmbito corporativo (*core-competence*), cujo efeito foi a elevação nos coeficientes de importação, sobretudo insumos de maior tecnologia, culminando em menores taxas de nacionalização de componentes fabricados internamente; 2)- especialização da produção por meio de terceirização ou de subcontratação de plantas industriais, ou mesmo o abandono de cadeias produtivas inteiras consideradas menos competitivas no cálculo global da matriz (*down-sizing*); 3)- em alguns casos, a racionalização da força de trabalho ocorreu mediante enxugamento de estruturas gerenciais e produtivas, dispensando maiores investimentos em capital

²⁶⁶ Parágrafo baseado no estudo empírico realizado pelo ECIB, *op. cit.*, 1993.

²⁶⁷ GONÇALVES, *op. cit.*, 1993.

fixo; 4)- em outros, houve a redução nos postos de trabalho, como consequência da automação de várias cadeias produtivas²⁶⁸.

Numa amostra de empresas selecionadas dos ramos tecnologicamente mais dinâmicos que seguiram a orientação acima, destacamos os setores automobilístico, eletrônicos e bens de capital²⁶⁹, ao passo que as filiais de ingresso mais recente (II PND), ligadas ao processamento de matérias primas e produtos primários para o comércio internacional, apresentaram desempenhos assimétricos na reestruturação de suas plantas ao longo do período²⁷⁰. Os setores de *commodities* industriais impulsionados pelo mercado externo sofreram modernizações já em meados dos anos 80, bem como aumentaram a capacidade produtiva em termos relativos e expandiram patrimonialmente sua base subsidiária; os setores de alimentos também impuseram aumento patrimonial e modernização da capacidade produtiva, focalizando, contudo, o mercado interno. Entre todos esses, destacamos os setores de mineração, metalurgia, petroquímica, papel e celulose, agroalimentar e têxtil²⁷¹.

Em síntese, esse processo de racionalização e modernização das filiais no Brasil não significou outra coisa senão a primeira etapa de uma nova fase de internacionalização que ocupa a atualidade. Outra etapa dentro dessa mesma fase abrir-se-ia na segunda metade dos anos 90, distanciando-se, contudo, do nosso campo de investigação²⁷². Mesmo assim, podemos afirmar que tal momento reforça nossa tese de crescente descompasso entre o tempo de valorização do capital internacional e as necessidades estruturais para a formação econômica brasileira, cuja época atual apresenta a dissociação entre a poupança externa e o desenvolvimento industrial entre os departamentos pesados da economia. Se na época passada o ingresso do IDE nos impunha uma dependência que resultava em certo aumento do encadeamento produtivo ao impulsionar o crescimento econômico, agora, a maturação dele, realizada por deslocamentos patrimoniais, não estabelece necessariamente o compromisso com um regime centralizado de acumulação. Se antes ele

²⁶⁸ Para maior detalhamento desses processos transferidos para a industrialização brasileira ver BIELSCHOWSKY, R. *Transnational corporations and manufacturing sector in Brazil*. Santiago do Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1992 e COUTINHO, L. e FERRAZ, J. C. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas-SP: Papirus/Ed. Unicamp, 1994.

²⁶⁹ Síntese explicativa e estudo empírico realizados por CUNHA *op. cit.*, 1993, p.17, utilizando os seguintes critérios para a escolha de 22 grupos multinacionais (*FIAT, General Motors, Mercedes-Benz, Volkswagen, Ford, Dana, Alcatel, IBM, Philips, Siemens, ABB, General Electric e Voith*): “i)- eles atuam em setores que concentram uma parcela significativa das atividades econômicas, em especial, industriais, dentro da economia brasileira; ii)- além disso, são líderes ou apresentam uma excelente posição em seus segmentos de atuação; iii)- por fim, os grupos de nossa amostra estão entre as maiores corporações em nível internacional”.

²⁷⁰ Sobre as particularidades da reestruturação das filiais estrangeiras no Brasil nesse período ver GONÇALVES, R. *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, 1999a.

²⁷¹ Segundo CUNHA *op. cit.*, 1993 são: *Alcoa, Dow Chemical, Rhodia, Shell, Champion, Dreyfuss, Parmalat, Gessy Lever e Bunge y Born*.

²⁷² O enfoque analítico deste período atual pode ser conferido SARTI e LAPLANE, *op. cit.*, 2003. De maneira subsidiada, temos como referência CARNEIRO, R. “Globalização produtiva e estratégias empresariais”. Campinas-SP: *Texto para Discussão* n. 132 do IE/UNICAMP, 2007; SAMPAIO Jr., P. S. A. “Nem crescimento, nem equidade”, *Revista da Adunicamp*, jan., 2007.

ingressava no país dentro de certos limites territoriais internos, mesmo impondo-nos alta vulnerabilidade em sua realização externa de lucros, assegurava, porém, o envolvimento de suas bases produtivas resultando em industrialização pesada.

Atualmente, ao se submeter a fornecedores globais definidos no âmbito da matriz, a estrutura afiliada da corporação multinacional não se vincula às empresas locais na mesma intensidade, de modo a impulsionar o adensamento dos ramos produtivos. Assim, além de a valorização permanecer sancionada em moeda de origem e centralizada por uma gestão eminentemente financeira e tecnológica da corporação como antes, as próprias estruturas produtivas fragmentaram-se para buscar uma orientação flexível e adaptada à dimensão financeira do capital. Tal padrão de acumulação subordinou a economia brasileira nos anos 90 a uma regressão econômica revelada pela própria “dessubstituição das importações”, sobretudo para os setores de bens de capital e de bens intermediários de maior complexidade tecnológica. Ademais, o poder estatal se sucumbiu das decisões externas que deixaram o ambiente macroeconômico mais vulnerável à racionalidade microeconômica definida pelo capital internacional. Em outras palavras, “o que”, “como” e “onde produzir” seriam decisões a serem realizadas em setores cada vez mais estranhos ao controle nacional, uma vez que estariam à mercê do comando estratégico das empresas multinacionais, estendido à periferia por uma nova plataforma de acumulação bem diversa das épocas passadas.

6. Conclusão

Apresentadas as quatro fases de internacionalização produtiva brasileira, constatamos que a partir dos anos 50 o Brasil teve, na relevância de seu mercado interno, o principal condicionante para a articulação do IDE com o espaço econômico nacional. No entanto, a transformação no padrão de acumulação capitalista como um todo, em que o capital restaurou sua dimensão financeira ao reagir à crise nos anos 70, acabou por afetar tal relação. Alguns desdobramentos desse momento de transição capitalista já seriam parcialmente processados na economia brasileira na época do II PND, quando o IDE voltado à industrialização pesada se contraiu ao mesmo tempo em que aquele ligado à comercialização externa de produtos primários ingressou intensamente, demonstrando certo esgotamento da internacionalização periférica dos mercados internos. Adiante, tal etapa se explicitou com a crise dos anos 80, quando a maioria das filiais sediadas no país voltou parte de suas capacidades produtivas para o comércio externo, além de reinvestir em operações financeiras internas em detrimento de investimentos operacionais, ou mesmo de praticar intensas remessas de lucro. Por

fim, a reestruturação da empresa multinacional nos anos 90 ofereceu à economia brasileira o ajuste à mundialização financeira.

O processo de internacionalização que permeou essas décadas, ainda que tenha permitido aprofundar a industrialização, desenvolvendo uma rede relativamente complexa de cadeias produtivas interagindo entre os departamentos da economia, viria interromper a construção do sistema econômico nacional, colocando o Brasil em uma profunda subordinação externa. Se em nossos dias isso se tornou mais evidente, sua origem não pode ser creditada apenas à fase neoliberal, mas à própria evolução dos termos de associação subordinada da economia brasileira ao capital internacional, intrinsecamente orientada por uma arte de conquista que se embrenhou por essas quatro fases pesquisadas, revelando o sentido mais profundo de nossa internacionalização. Esse sentido é, sobretudo, externo, porque, à medida que avançou o desenvolvimento industrial, a internacionalização composta pelo ingresso de filiais estrangeiras associadas aos capitais nacionais, além dos empréstimos externos funcionais à sua acumulação interna, deram origem a um complexo multinacional de amplos poderes sobre setores estratégicos da economia brasileira, fazendo as decisões internas sucumbirem às necessidades exógenas de valorização do capital. Essa dependência com relação ao complexo multinacional, cujos principais interesses estão definidos atualmente por escalas transnacionais, foi reforçada pela incapacidade da economia nacional de constituir por seus próprios meios um padrão de financiamento autônomo capaz de relativizar o domínio financeiro externo. O capital internacional, ainda que tenha estabelecido algumas condições indispensáveis à formação capitalista brasileira, por sua própria natureza forânea voltada à realização de sua rentabilidade na origem, não permitiu que vínculos produtivos e tecnológicos mais profundos fossem estabelecidos, tampouco sua superioridade dinâmica em comparação aos blocos de capitais nacionais poderia por si só significar garantia de continuidade à substituição de importações.

O saldo dessa internacionalização se revela, em primeiro lugar, por um desenvolvimento das forças produtivas que não se estabeleceu de modo a suprir o hiato tecnológico que permitiria avançar na implantação do departamento pesado da economia. Dentre algumas restrições está o comando estratégico da empresa multinacional centralizado, que impediria de socializar para a periferia progressos técnicos monopolizados e dotados de potenciais financeiros intransponíveis para além das fronteiras de origem. Em segundo lugar, por mais que as empresas internacionais tenham voltado parte da produção interna para o mercado externo, não houve um aumento significativo no valor agregado da pauta. E mesmo o avanço que ocorreu nas exportações das filiais em termos absolutos,

esteve em grande parte contrabalançado por elevadas importações derivadas do comércio intra-firma, geralmente compostas por preços de transferência utilizados para burlar os canais oficiais de remessas de lucro. Quanto à questão tecnológica, mesmo ocorrendo nos anos 70 certa transferência das filiais estrangeiras aos produtores locais, esta foi feita em sistema fechado e introduzida via importações de bens de capital financiados com recursos externos, muitas vezes de suas próprias matrizes, exigindo contratos de assistência técnica que poderiam funcionar também como transferência ilegal de lucros. A ação dos grupos internacionais tem como pressuposto a não descentralização de seus núcleos tecnológicos e financeiros endógenos, como dissemos acima. Por último, temos os empréstimos estrangeiros que, apesar de momentaneamente servirem para constituir poupança externa, foram igualmente um instrumento de remessas disfarçadas de lucro através do refinanciamento matriz-filial remunerado por juros e amortizações. Ademais, à medida que o governo necessitava reduzir os impactos inflacionários dos intensos ingressos desses recursos líquidos por meio de emissão de títulos, criava como grande credor interno o próprio complexo multinacional, reforçando a sua influência sobre o comando da política monetária.

Como se não bastassem essas limitações ao dispor do recurso externo para alavancar a industrialização, as transformações no padrão de acumulação capitalista como um todo perturbariam sobremaneira a capacidade de o Estado orientar o desenvolvimento capitalista brasileiro recorrendo ao IDE. A fragmentação produtiva e a relativização do regime centralizado de acumulação, além da crescente financeirização do capital, foram determinantes externos que trouxeram ao poder estatal enormes dificuldades para continuar aliando a política econômica voltada ao mercado interno às novas ambições da empresa multinacional – sem falar que a forte restrição externa gerada pela crise da dívida e as condicionalidades dos organismos multilaterais impostas como política de ajuste haviam minado a capacidade interventora do Estado. Consequentemente, a ação estatal se mostrou cada vez mais inadequada aos novos estágios de expansão do IDE. Se antes havia uma subordinação ao capital internacional, mas que garantia o avanço da industrialização pesada, agora ela se intensificaria sem a implantação das forças produtivas, e até mesmo destruiria suas bases face à nova internacionalização que se abriu nos anos 90. Deste longo processo, resta entendermos, no próximo capítulo, como o marco institucional interno se desenvolveu e transformou-se, à medida que a própria internacionalização estabeleceu seu poder sobre a economia brasileira.

Capítulo III

Estado e Internacionalização Brasileira

“A ‘revolução burguesa’ no Brasil não se deu pela burguesia nacional, mas pelo capital monopolista. É o imperialismo que tem o papel hegemônico e realiza os papéis dos prussianos ou então da Dinastia Meiji. O capital estrangeiro moderniza, mas, ao mesmo tempo, retira da modernização o seu conteúdo e sentido revolucionário. E com isso temos uma sociedade que pode avançar no sentido do desenvolvimento capitalista, mas raramente pode associar esse desenvolvimento capitalista a uma democracia que estenda a todos as liberdades fundamentais dos cidadãos”.

Florestan Fernandes

1. Introdução

Realizada a investigação do processo de internacionalização de capitais em que descrevemos as transições nos padrões de acumulação capitalista como um todo, estabelecendo a dinâmica mundial das grandes corporações e o movimento do IDE na periferia, além de compreendermos os condicionantes internos que especificaram as fases de internacionalização brasileira, resta abordar a ação do Estado brasileiro destinada a disciplinar o capital internacional entre 1951 e 1992. Para tanto, além desta introdução e da conclusão, o capítulo está dividido em quatro momentos institucionais que pontuam certas discontinuidades na forma de regular o IDE:

1)- Instrução 113 (1946-1955): mesmo sendo um instrumento que ficou conhecido pela função assumida no Plano de Metas, nosso objetivo aqui será investigar seus antecedentes, trilhando as linhas de continuidade e inflexão com os dispositivos legais anteriores à sua existência. O aspecto central que ressaltaremos em sua análise será a dimensão simplificadora dos critérios de essencialidade e seletividade para a internalização do IDE;

2)- Lei de Remessas de Lucros e a conexão com o financiamento internacional (1956-1970): um vez a empresa multinacional estabelecida no mercado interno, seu acesso diferenciado resultou em amplos poderes na economia brasileira. Uma das conseqüências foi o aumento das remessas de

lucro, aprofundando a instabilidade nas contas externas. Como forma de criar um elemento disciplinador diante do enfraquecimento dos centros internos de decisão, editou-se a Lei 4.131. Numa etapa posterior, mostraremos como ela foi transformada, de forma a atender as necessidades de financiamento externo da filial estrangeira aqui sediada, viabilizando a sua captação direta no sistema financeiro internacional. Isso resultaria em uma capitulação da política econômica às necessidades de valorização externa do complexo multinacional;

3)- Proteção setorial e outras disposições (1971-1989): apesar da flexibilização crescente na conta capital, persistiu uma política de relativa proteção setorial para algumas atividades nacionais. O avanço da internacionalização na economia brasileira e, contraditoriamente, a tentativa de resguardar alguns setores da concorrência estrangeira, denotou um tipo de marco institucional que manteve a reserva de mercado em algumas áreas. De certa forma, a Constituição de 1988 buscava sancionar esse marco institucional de proteção setorial, o qual, entretanto, já estaria passível de desarticulação tão logo o modelo desenvolvimentista fosse abolido e perdesse seu papel histórico diante da liberalização em curso. Esse recorte também marca a exacerbação das contradições do desenvolvimento capitalista brasileiro, reveladas pela crise da dívida externa, cujas reformas financeiras geradas no início da ditadura permitiram livre acesso da empresa multinacional ao sistema financeiro internacional, sacramentando a subordinação da política econômica aos interesses do complexo multinacional;

4)- Origem da liberalização (1990-1992): a economia brasileira, mesmo crescentemente internacionalizada desde os anos 30, ou mesmo penalizada com a crise da dívida e sob tutela do FMI nos anos 80, nunca havia privado seu padrão de desenvolvimento capitalista do sentido industrializante. Com as liberalizações financeira, produtiva e comercial, o Governo Collor apresentou uma nova fase de internacionalização em que o processo de adensamento das cadeias produtivas industriais deixou de ser o eixo do desenvolvimento econômico. Esse processo expôs um enfraquecimento maior no marco institucional destinado a controlar o IDE, que, mesmo contendo postulados gerais da Lei 4.131, foi atacado por dispositivos extralegais que minaram os instrumentos disciplinares que ainda subsistiam.

2. Instrução 113 (1946-1955)

Ao tratarmos da Instrução 113, cujo impacto ficou explícito pela sua ampla utilização durante o Governo Kubitschek, temos que ter presente o seu contexto anterior. O fato de não conceber a

Instrução 113 como resultado de um processo de industrialização levou grande parte dos críticos ao capital internacional a identificá-la como o maior instrumento disponibilizado em favor do imperialismo. É preciso qualificar, contudo, que, embora fossem importantes para definir uma política, os instrumentos regulatórios, por si próprios, não determinariam um padrão de desenvolvimento capitalista. O que determina a relevância do instrumento institucional é seu efeito amplificador e indicativo de certas contradições e limites de centralização do Estado, oferecendo um olhar específico ao desenvolvimento econômico, a partir do qual a análise da dinâmica normativa pode decifrar certas discontinuidades nas estratégias em voga.

É dessa perspectiva que iremos apresentar a Instrução 113 e todos os outros instrumentos regulatórios presentes neste capítulo. Vale acrescentar que a instabilidade institucional no desenvolvimento capitalista brasileiro acarretou um percurso quase ininteligível entre as fortes oscilações dos diplomas legais, típicas, aliás, das condições de alta vulnerabilidade das contas externas e das fragilidades que apresenta uma economia subdesenvolvida. Mesmo diante da instabilidade do marco institucional, cujas recorrentes idas e vindas marcaram uma trajetória quase caótica, nossa meta é expor a racionalidade de sua evolução, à qual a Instrução 113 impôs uma ruptura. Para tanto, vamos investigar seus condicionantes anteriores, demonstrando neles suas limitações e dificuldades para regular o IDE a favor do desenvolvimento industrial.

A partir dos anos 30, a economia brasileira se voltou para o mercado interno, o aparelho de Estado foi reformulado para implementar reformas que possibilitariam ensejar a industrialização e os canais para seu financiamento. Com isso, procurou-se também proteger os minérios estratégicos e impor um controle estatal à geração de energia. Nos anos 40 e 50, surgiram discussões internas sobre o protecionismo industrial, em que a presença estatal na economia era defendida por Roberto Simonsen que a via como essencial para que o país alcançasse um maior desenvolvimento nas suas forças produtivas. De outro lado, temos a visão liberal de Eugênio Gudin que, mesmo confundida com uma posição anti-industrializante em favor da vocação agrária, ou coisas do gênero, não tinha uma oposição frontal.²⁷³ A questão do nacionalismo econômico começava então a tomar corpo e o Estado procurava sedimentar um regime institucional não de oposição ao capital internacional, mas

²⁷³ Para uma análise sobre o protecionismo na economia brasileira presente nas obras de Roberto Simonsen e Eugênio Gudin, estabelecendo na abordagem de cada autor e no debate entre eles, respectivamente, aspectos do nacionalismo e do liberalismo ver RODRIGUES, C. H. L. *A Questão do protecionismo no debate entre Roberto Simonsen e Eugênio Gudin*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas. Na época, tais discussões tiveram como palco o *I Congresso Brasileiro de Economia* (1943), o *Conselho Nacional de Política Industrial e Comercial* (1944) e a *Conferência das Classes Produtoras do Brasil* (1945). Sobre os detalhes temáticos desses eventos, ver BIELSCHOWSKY, R. *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimento*. 4. ed. Rio de Janeiro: Contratempo, 2000.

de definição de áreas para a sua aplicação no desenvolvimento capitalista brasileiro. A “Lei Malaia”²⁷⁴ tinha esse sentido, uma vez que possibilitava ao governo federal expropriar qualquer grupo empresarial que estivesse prejudicando o interesse nacional – os setores nacionais e estrangeiros ligados a trustes e cartéis seriam os alvos preferenciais, além de expedir normas que impedissem tais grupos de manipularem preços em favor de uma expansão inflacionária²⁷⁵.

Em seguida, o Governo Dutra buscou, de todas as maneiras, alinhar-se aos EUA, bem como favorecer a vinda de IDEs a fim de impulsionar a industrialização²⁷⁶. Mesmo assim, em presença de estruturais estrangulamentos cambiais, precisou recuar em suas intenções liberais, contornando o desequilíbrio nas transações correntes e selecionando as importações essenciais para a industrialização, além de retomar aquela linha intervencionista de Vargas. Dentre as medidas ligadas ao capital internacional estava a retirada do reinvestimento da base de cálculo para remessas pelo DL 9.025²⁷⁷. Esse tipo de medida sempre foi uma das mais controversas em toda a legislação de que estamos tratando, porque proibir a empresa multinacional de remeter lucros a partir do reinvestimento é reduzir drasticamente sua alavancagem financeira externa em termos da moeda de origem. A retórica que envolve a questão por parte das autoridades é a de que o IDE só poderia ser considerado registro inicial, uma vez que seus reinvestimentos posteriores significariam recursos conquistados à custa de trabalho e capital internos. Difícil, no entanto, é manter tal dispositivo diante de corporações internacionais que estavam instaladas no país desde o século XIX, como nos setores de utilidade pública, cujo volume do capital inicialmente registrado era infinitamente menor que seu patrimônio contabilizado ao período²⁷⁸.

²⁷⁴ Decreto-Lei nº.7.666 de 22/06/1945.

²⁷⁵ Maiores esclarecimentos podem ser encontrados em BASTOS, P. P. Z. “Raízes do desenvolvimentismo associado: comentários sobre sonhos prussianos e cooperação pan-americana no Estado Novo (1937-1945)” In: *Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia da ANPEC*, João Pessoa (PB), dezembro de 2004b e CORSI, F. L. *Estado Novo: política externa e projeto nacional*. São Paulo: Unesp, 1997.

²⁷⁶ Para mais detalhes sobre o contexto internacional e a política do Governo Dutra ver BASTOS, P. P. Z. “O presidente desiludido: a campanha liberal e o pêndulo de política econômica no governo Dutra (1942-1948)”, *História Econômica & História de Empresas*, v. VII, n.1, jan-jun, 2004a, BASTOS P. P. Z. “As Aporias do liberalismo periférico: comentários à luz dos governos Dutra (1946-1950) e Cardoso (1994-2002)”, *Economia e Sociedade*, n.21, jul./dez, 2003 e SARETTA, F. *O Elo perdido: um estudo da política econômica do Governo Dutra (1946 – 1950)*. Campinas: 1990. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

²⁷⁷ Decreto-Lei nº. 9.025 de 27/02/1946. O decreto, ao incidir sobre as operações cambiais por meio da intervenção da Carteira de Câmbio do Banco do Brasil e do Conselho da SUMOC, destacava nos artigos 6º e 8º o limite de 20% para a repatriação de capital e 8% a partir do capital inicial registrado (e não dos reinvestimentos) para as remessas de juros, lucros e dividendos. Os valores excedidos dessas remessas seriam considerados repatriação de capital.

²⁷⁸ Daí ser possível entender por que o DL9.025 não se manteve integralmente nem por um ano, visto que já em abril de 1946 teve sua primeira intervenção, justamente recolocando na base de cálculo os reinvestimentos para remessas de lucro. Ainda em agosto do mesmo ano foi lançado o Decreto-Lei nº. 9.602, que revogava temporariamente alguns preceitos legais do DL 9.025, além da Instrução nº. 20 da SUMOC (27/08/1946), que acabava por definitivo com ela. Mas em julho de 1947 a Instrução nº. 25 da SUMOC recolocou o limite de 20% para o retorno de capitais e 8% para as remessas. Sua originalidade advinha da introdução do critério de essencialidade e seletividade ao capital internacional aplicado conforme as condições gerais para remessas de lucro, além de propor tratamento especial para importações de “especial interesse nacional”, como máquinas e equipamentos para indústria. Para entender esse trajeto

As discontinuidades na regulação ao IDE durante o Governo Dutra são uma pequena amostra do que irá nos acompanhar por boa parte deste capítulo, justificada pela permanente instabilidade institucional que revela um país dependente externamente e subdesenvolvido. Mesmo assim, perante as contradições do diploma legal, já é possível identificar um traço de continuidade no modo de conduzir a industrialização, em que o critério de aplicação do capital internacional e seu rendimento serão estabelecidos conforme as possibilidades das contas externas e a prioridade de sua utilização no desenvolvimento do capitalismo nacional. Na legislação de Dutra, mesmo sendo ela confusa quanto ao estabelecimento dos controles ao capital internacional, já estava clara a intenção de atrair investimentos diretos, manter as bases de vinculação com a política externa norte-americana e almejar a constituição da indústria pesada. A conjuntura internacional a favor da entrada de IDEs norte-americanos na Europa, bem como o auxílio de empréstimos externos destinados àquele continente, impunha, entretanto, largas restrições ao governo.

Do lado interno, os entraves ao fechamento do balanço de pagamentos eram enormes, visto que, quando Vargas assumiu a Presidência em 1951, o déficit em transações correntes era de US\$ 403 milhões, e em 1952 já chegava a US\$ 624 milhões, e as exportações tinham recuado de US\$ 1.771 milhões para US\$ 1.416 milhões no mesmo período (Anexo 7). O foco inicial de Getúlio foi solucionar essa crise, cujas remessas de lucro se colocavam também como problemáticas. Embora o seu padrão de desenvolvimento fosse qualitativamente diferente do padrão estabelecido por Dutra, porque reconhecia na intervenção estatal a maneira mais correta de implantar os setores pesados da economia, a edição do Decreto nº. 30.363 de 03/01/1952 retomava o controle sobre as remessas seguindo a letra do DL9.025. Essa medida, contudo, não significava um autarquismo anti-capital internacional, mas a tentativa quase desesperada de resolver o impasse da base de cálculo estimada em Cr\$ 16,7 bilhões que serviria para remeter cambiais ao exterior.

Vargas utilizou essas cifras amplamente em seus discursos para mobilizar a opinião pública e a própria política externa norte-americana, a fim de obter dividendos em favor do seu padrão de desenvolvimento capitalista. Por isso, proibiu os reinvestimentos de lucro da base de cálculo muito mais como artifício de barganha que como tentativa de criar uma legislação que pretendesse ser hostil ao capital internacional. O D30.363 trazia com maior clareza essa questão dos reinvestimentos, além

de revogar todas as disposições legais que vieram a modificar o DL9.025²⁷⁹. O decreto trazia ainda um mecanismo de controle aos registros, que se aplicaria retroativamente ao capital inicial. Em outras palavras, aquele capital, que havia remetido sob a larga base dos reinvestimentos no passado, teria suas futuras remessas descontadas até que atingisse o “verdadeiro” saldo de IDE inicialmente investido no país.

Até 1954, os reinvestimentos eram superiores aos ingressos efetivamente realizados em sua forma líquida, na qual a maior parte representava empresas de origem norte-americana, inglesa e canadense que estavam instaladas em setores de comércio, serviço público e indústrias leves desde o início do século. O capital inicial dessas empresas era muito inferior aos reinvestimentos que o D30.363 buscava proibir, por esse motivo, a resposta foi imediata e altamente hostil das empresas estrangeiras ao governo brasileiro, além do rompimento de relações do BIRD, que previa dotações líquidas de recursos para a CMBEU, bem como as ameaças de retaliações comerciais do governo norte-americano. Se calculássemos o estoque de capital dessas empresas no Brasil, segundo o jornal *Estado de S. Paulo*, ultrapassaria a marca de um bilhão de dólares, o que revela a exata dimensão dos interesses que estavam sendo contrariados²⁸⁰.

Alguns reconheciam nessa atitude varguista um nacionalismo oportunista em resposta ao caráter “entreguista” do primeiro projeto da PETROBRÁS, em que era prevista, como vimos no Capítulo II, a associação mista para a exploração do petróleo²⁸¹. Outros a concebiam como um instrumento de barganha para disponibilizar recursos líquidos dentro dos determinantes da Guerra da Coreia, momento em que um terceiro conflito mundial generalizado se tornava iminente²⁸². Ainda existiam interpretações que reconheceram nessa atitude um endurecimento nacionalista de Vargas, que, mesmo diante de seus futuros recuos, sinalizavam para uma oposição frontal ao imperialismo²⁸³. A bem da verdade, havia uma combinação de tudo isso na idéia de editar o polêmico decreto; entretanto, o que estava realmente subjacente a sua posição seria um pragmatismo que previa a

²⁷⁹ Recolocava o limite de 20% para repatriação de capitais e 8% para remessas de juros, lucros e dividendos, com base de cálculo de remessas apenas para o capital inicial.

²⁸⁰ Conforme Moniz Bandeira demonstrou em *Presença dos Estados Unidos no Brasil (dois séculos de história)*, 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978, só o volume das remessas de lucro em cruzeiros das filiais norte-americanas dá ideia da briga que Getúlio Vargas estava comprando: 1)- *General Motors do Brasil S.A.*: 1951= Cr\$ 383.576.170,40, 1952= Cr\$ 446.432.389,70; 2)- *Ford Motor Co. Export Inc.*: 1951= Cr\$ 388.812.133,30, 1952= Cr\$ 426.515.723,40; 3)- *Cia. Goodyear do Brasil*: 1951= Cr\$ 174.473.973,80, 1952= Cr\$ 212.714.126,40; 4)- *Anderson Clayton Cia. Ltda.*: 1951= Cr\$ 159.775.934,90, 1952= Cr\$ 125.692.595,20; 5)- *Frigorífico Wilson do Brasil S.A.*: 1951= Cr\$ 46.358.725,00, 1952= Cr\$ 68.715.816,00.

²⁸¹ Como LEOPOLDI, *op. cit.*, 1994.

²⁸² Veja a posição de BASTOS, *op. cit.*, 2001.

²⁸³ Por exemplo, a interpretação de SODRÉ, N. W. *História da burguesia brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967b.

proteção da indústria via controle cambial, além da disponibilização de uma base creditícia, sobretudo, externa.

Bem como o DL9.025, o D30.363 durou pouco, já em 7 de janeiro de 1953 foi editada a Lei do Mercado Livre²⁸⁴, revogando todos os dispositivos anteriores e sendo reincorporados os reinvestimentos de lucro anteriormente proibidos para cálculo de remessas. A mudança não significava que as restrições cambiais haviam sido suprimidas, muito menos que os estoques de investimentos internacionais tivessem deixado de onerar as contas externas²⁸⁵. O que estava por trás desse novo instrumento era a possibilidade de se adequar às condições exigidas pela CMBEU, ao acesso dos 500 milhões de dólares previstos, a fim de colocar em prática os projetos que previam a superação dos famosos “pontos de estrangulamentos”. Embora a L1.807 recolocasse os reinvestimentos para remessas, bem como sua liberdade de saída pelo mercado livre, almejando os recursos da CMBEU, aquele critério de essencialidade e seletividade de investimentos internacionais, imprescindíveis ao desenvolvimento nacional que fora criado com a Instrução nº. 25 da SUMOC, seria reincorporado e aprimorado. Desse modo, a continuidade inscrita em um padrão de desenvolvimento associado, mas não subordinado à internacionalização, persistia desde o tempo da Lei Malaia.

O padrão de desenvolvimento capitalista calcado nessas condições tinha, porém, sérias dificuldades internas de se manter, visto que a baixa capacidade de importar, a inflação e a permanente crise cambial impossibilitavam o governo de centralizar recursos internos condizentes com suas aspirações nacionalistas. Daí a aposta nos recursos líquidos externos que viriam através da

²⁸⁴ Lei nº. 1.807.

²⁸⁵ Isso fica claro na carta de Ricardo Jafet a Getúlio Vargas em 12 de janeiro de 1953 (GV-53.01.12/5) In: NOVAES e CRUZ, *op. cit.*, 1983, comentando a questão das remessas: “Desde o início de minha gestão muito me preocupou, por sua relevância, o problema dos capitais estrangeiros. Depois de laboriosas pesquisas e estudos minudentes, ficou evidenciado que, por indevida interpretação da lei, havia, de fato, crescimento alarmante de supostos capitais estrangeiros nos registros da fiscalização bancária do Banco do Brasil. Pelo levantamento procedido em 30 de junho de 1951, verificava-se que, de capitais estrangeiros propriamente ditos, os registros acusavam 13.979 milhões de cruzeiros, e, de lucros retidos aguardando remessa para o exterior, o montante de 14.077 milhões de cruzeiros, erroneamente também considerado capitais estrangeiros. Diante disso, em 20 de agosto de 1951, levantei o problema perante o Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito. O trabalho que então elaborei visava a sanar o erro administrativo, que pela sua evidência nem comportava debates, bem como a imprimir seletividade aos investimentos estrangeiros da forma por que melhor atendesse aos interesses da economia nacional. Apesar da evidência dos fatos e dos argumentos por mim levantados, a voz discordante do senhor diretor de Câmbio se fez ouvir naquele conselho com manifestações que só posso atribuir a uma noção imperfeita sobre a gravidade do problema. Entretanto, Vossa Excelência, conhecendo do assunto, e depois de ter ouvido o senhor doutor consultor-geral da República, houve por bem baixar o decreto número 30.363, de 3 de janeiro de 1952. A esse decreto, quando ainda em projeto, tive oportunidade de sugerir substitutivo, em o ofício que dirigi a Vossa Excelência em 31 de dezembro de 1951, por entender que, por motivos de ordem psicológica, política e econômica, não deviam ser alterados os registros existentes na fiscalização bancária do Banco do Brasil, embora se devesse impedir, a partir do ato corretivo, a indevida acumulação de lucros como se capitais estrangeiros fossem. Conforme é do conhecimento de Vossa Excelência, a revisão dos registros de capitais estrangeiros, determinada pelo citado decreto para retificação dos erros segundo o critério nele estabelecido, nem sequer pôde ser iniciada pela comissão que designei, com autorização de Vossa Excelência, porque a isso se opôs o senhor ministro da Fazenda. Já agora, com o advento da chamada lei do câmbio livre, o problema tomará nova feição”.

CMBEU, além da crença permanente no fato de que os EUA poderiam reconhecer o Brasil como zona estratégica na América Latina ante o possível avanço da União Soviética sobre a região (inspirando-se no Plano Marshall). A Lei nº. 1.807, procurando satisfazer tais expectativas, colocou um componente de liberalidade ao fluxo de capital internacional, sem deixar de controlá-lo²⁸⁶.

Os critérios de essencialidade e seletividade eram mantidos, sendo vinculados às remessas de capital de “indubitável interesse para a economia nacional”. Se os capitais novos fossem também de interesse ao país, seu ingresso seria realizado por meio da taxa de câmbio oficial de Cr\$ 18,72 cruzeiros/US\$ (Anexo 11), sobre a fiscalização do *Conselho da SUMOC*, para ingresso de empréstimos e financiamentos estrangeiros e remessas de lucro e dividendos. Critérios de essencialidade para IDEs que procurassem se instalar em certas regiões mais atrasadas do território nacional, além da prioridade aos setores de utilidade pública, também foram incorporados na Lei do Mercado Livre sob a rubrica de “especial interesse nacional”.

Para o capital internacional preterido ficavam asseguradas remessas de juros de 8%, e para lucros e dividendos, 10% (art. 6º, inciso I), sendo o reinvestimento de lucro permitido para a base de cálculo diante da revogação dos artigos 6º, 7º, 8º, 17 e 18 do DL9.025. O IDE de “especial interesse nacional” tinha um mecanismo extremamente favorável ao seu movimento com a Lei 1.807, uma vez que, ao entrar pela taxa de câmbio do mercado livre, remetendo depois pela oficial, conquistava um claro subsídio cambial. Isso porque se entrasse em um valor de US\$ 1.000 pela taxa livre, por exemplo, o IDE se transformaria em Cr\$ 43.320, e o câmbio oficial para retorno ou remessa desse capital permitia que se tornasse automaticamente US\$ 2.314,10, desde que existissem equilíbrio das contas externas e disponibilidade cambial.

Essas facilidades, entretanto, jamais tiraram do escopo institucional o caráter intervencionista que Vargas pretendia impor ao processo de desenvolvimento industrial, daí o motivo de estabelecer a condição para remessas conforme a situação cambial, ou firmar um direcionamento estratégico a certos setores de atividade econômica em que o capital internacional seria considerado de “especial interesse nacional”. Além disso, mais um novo critério de essencialidade seria adicionado ao dispositivo mediante o Decreto nº. 32.285 de 19/02/1953, que se referia à escolha de áreas com

²⁸⁶ Descrito no Artigo 1º: “Art. 1º Serão efetuadas por taxas fixadas pelo Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito, resultantes de paridade declarada no Fundo Monetário Internacional, as operações de câmbio referentes: a) à exportação e à importação de mercadorias, com os respectivos serviços de fretes, seguros e despesas bancárias; b) aos serviços governamentais, inclusive os relativos às sociedades de economia mista em que a maioria do capital votante pertença ao Poder Público; c) aos empréstimos, créditos ou financiamentos de *indubitável interesse para a economia nacional*, obtidos no exterior e registrados pelo Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito; d) às remessas de rendimentos dos capitais estrangeiros registrados pelo Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito, nos casos de investimentos de especial interesse para a economia nacional, de acordo com o disposto no art. 5º”.

potencialidade e produtividade econômica capazes de alavancar os setores pesados da indústria, dentro do pressuposto analítico dos “pontos de germinação” que a CMBEU havia investigado. De forma similar, o D32.285, que regulamentou a Lei do Mercado Livre, impunha o conceito de hierarquia estatal na divisão de tarefas com o capital internacional, conforme os desígnios prioritários do desenvolvimento nacional²⁸⁷.

Apesar do sofisticado instrumental que apresentava a L1.807, ou mesmo as facilidades concedidas na maneira de regular o IDE, ela não possibilitou um ingresso privado de capitais condizentes com as crescentes necessidades do desenvolvimento industrial, uma vez que nem a conjuntura doméstica, nem a internacional eram favoráveis, nos termos que tratamos no Capítulo II. Por parte dos objetivos da política econômica, mesmo a reforma cambial tendo como meta geral a exportação dos “gravosos” (sem prejuízo aos setores de demanda inelástica como o café), assim como a rigorosa seleção das importações por licença prévia, não conseguiu impedir a eclosão da crise cambial em 1954.

Externamente, como visto no Capítulo I, os IDEs não haviam atingido um ponto de maturação suficiente para serem atraídos para a América Latina, visto que a expansão da economia norte-americana que promoveu a exportação de capitais para a Europa ainda não tinha determinado a recuperação produtiva da grande empresa europeia, cuja migração aos mercados periféricos se consolidaria apenas na segunda metade dos anos 50. A grande aposta de Getúlio estava na possibilidade de acesso aos recursos públicos norte-americanos, os quais pareciam mais próximos com a possível realização dos projetos da CMBEU. O que ele não contava era que a substituição do Governo Truman por Eisenhower, em 1953, faria com que as relações diplomáticas entre Brasil e EUA se tornassem cada vez mais díspares, visto que o novo governo não via com bons olhos um desenvolvimento econômico a partir dos interesses nacionais, sem se submeter à internacionalização integralmente. Além disso, a estratégia de intervenção na discricionariedade das políticas de países em desenvolvimento praticada pelo BIRD não era do agrado do EXIMBANK, o que legitimou um conflito generalizado, tendo como seu efeito colateral o fim da CMBEU e do sonho de 500 milhões

²⁸⁷ Segundo os quais, a SUMOC conforme o artigo 58, “ao examinar o requerimento de inscrição, levará em conta: I - a idoneidade do requerente; II - a essencialidade do empreendimento, tendo em consideração uma ordem hierárquica da atividade a ser determinada, anualmente, por entendimentos com os órgãos do Governo incumbidos de planejar e executar o programa de desenvolvimento econômico do país; III - o total dos compromissos já assumidos pelo país, em virtude de leis do Congresso, inscrições anteriores e de outras obrigações oriundas de acordos ou convênio que mereçam igual tratamento preferencial; IV - o orçamento de câmbio elaborado na forma do artigo 61, como a possível estimativa do máximo de responsabilidades, tendo em vista a previsão do balanço de pagamentos nos anos futuros; V - o prazo para liquidação da obrigação; VI - os juros da operação que deverão ser sempre discriminados expressamente e não poderão ultrapassar a taxa média vigorante para tais tipos de empréstimos ou financiamentos nos mercados internacionais de capitais; e VII - quaisquer outros aspectos técnicos ou jurídicos, que julgar úteis ao esclarecimento do pedido, para perfeita apreciação das vantagens ou desvantagens da operação”.

de dólares em que Vargas havia acreditado para implantar a industrialização pesada. A saída foi submeter o regime cambial a mais uma reformulação, que teve como destaque a subida de Oswaldo Aranha ao Ministério da Fazenda, instituindo a Instrução nº. 70 da SUMOC.

A Instrução 70 foi um instrumento inventado para regular as importações que, ao eliminar o sistema de licença prévia, criou cinco escalas decrescentes de prioridade, com taxas cambiais diferenciadas da oficial²⁸⁸. Além disso, instituiu o leilão de câmbios, em que as PVCs (*Promessas de Venda de Câmbio*) eram livremente negociadas no mercado livre, com um ágio de 8%, que a União arrecadava para o Tesouro Nacional. O capital internacional (de especial interesse nacional) – seja ele IDE ou empréstimos e financiamentos – tinha suas remessas favorecidas pelo câmbio oficial, apenas tendo que arcar com o ágio de 7 Cr\$/US\$, vinculado ao orçamento público (Anexo 11).

A Instrução 70, seus adicionais e regulamentos, aprimoraram o critério de essencialidade e seletividade, principalmente em relação ao IDE. A Lei 2.145, que criou a CACEX e regulamentou a Instrução 70, previa que o IDE considerado importante para o desenvolvimento nacional teria ingresso sem cobertura cambial, ao passo que aqueles investimentos que não gozassem de tal prioridade, seriam confinados a 3ª e 4ª categorias mediante leilão de câmbio. O Decreto 34.893 de 1954 também sofisticava os critérios da L1.807, tais como aplicação do IDE conforme zonas climáticas menos favorecidas e subdesenvolvidas, além dos setores de utilidade pública, sem prescindir da análise e parecer do executivo. O Presidente da República, antes de conceder licença, teria que analisar as restrições descritas pelo *Plano do Governo Federal*, cujos limites seriam estabelecidos pelas condições do balanço de pagamentos, a contribuição para o acúmulo de divisas, e se o capital internacional teria garantias técnicas e financeiras para realizar o empreendimento.

As remessas de lucros ficaram por conta da Lei 1.807, mantendo-se os 10% aos lucros e 8% para juros de capitais de “especial interesse nacional”. O retorno de capital passou por aprimoramento, conforme os artigos 38 e 39 do Decreto 34.893, que previam de 10% a 20% no valor, conforme as disponibilidades do *Conselho da SUMOC*. Não obstante, além do intuito estatal de submeter a internacionalização aos específicos condicionantes internos do desenvolvimento, bem como do D34.893 e da Instrução 81, que os aprimorava, foi criada a *Comissão de Investimentos e Financiamentos Estrangeiros Registráveis* (CIFER). Nela, estabeleceram-se novos critérios, segundo os quais o IDE, antes de ser realizado, teria que passar por uma análise rigorosa que verificava o tipo

²⁸⁸ Regularizada pela Lei nº. 2.145 de 29/12/1953, ela abolia a *Carteira de Exportação e Importação* (CEXIM) e criava a *Carteira de Comércio Exterior* (CACEX). Para maiores detalhes ver FARO, C. e SILVA, S. L. “A Década de 50 e o Programa de Metas” In: GOMES, A. C. (Org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991 e PINTO, P. F. A. “O Vigente mecanismo cambial – eixo da dominação imperialista no Brasil” *Revista Brasileira*, n.13, set/out, 1957.

de atividade, sua localização e filiação; a discriminação intra-produtiva (capital de giro, instalações e maquinaria); qual seria sua articulação e seu papel na divisão de tarefas com o setor público e o privado nacional; as características dos produtos a serem fabricados; a projeção para o período de maturação do empreendimento; as etapas e os valores do processamento fabril; a discriminação e a justificativa para as importações de determinadas máquinas e equipamentos; o tipo de tecnologia e técnicos a serem deslocados para o empreendimento, ou o grau de solidariedade com os pesquisadores locais; o tipo de mão-de-obra a ser utilizada, custo marginal de cada produto a ser fabricado e o tipo de matérias-primas que ele absorveria; projeção das remessas de lucros, *royalties* e dividendos; o efeito multiplicador das remessas na geração de divisas por meio de exportações e restrição de importações e, por fim, suas garantias de sustentabilidade no longo prazo²⁸⁹.

O Estado tinha o domínio completo do perfil de internacionalização que julgava melhor para o desenvolvimento nacional, mesmo assim não se deu por satisfeito, procurando adicionar mais critérios que pudessem sofisticar a aplicação de capitais estrangeiros internamente. Com a preocupação de retirar do abstrato o conceito de “especial interesse nacional”, em que o exemplo de certas operações nesses termos pode ser visto na Tabela 22, o CIFER adicionou mais cláusulas à seleção do capital internacional, conforme sua essencialidade ao desenvolvimento econômico²⁹⁰.

²⁸⁹ Aviso da SUMOC de 15 de janeiro de 1954 - *Diário Oficial da União apud GRAEFF, op. cit.*, 1981.

²⁹⁰ Segundo o Despacho Presidencial nº. 28.816 de maio de 1954 In: GRAEFF, *op. cit.*, 1981, “1. Consideram-se de relevante interesse para a economia nacional, nos termos do § 1º do artigo 34 do Decreto nº. 34 893, de 5 de janeiro de 1954, e para os efeitos do disposto no Capítulo VII do citado decreto, os investimentos que correspondam às atividades classificadas no Item 6 da presente Resolução, - desde que também atendam a qualificações de ordem estrutural, conjuntural e cambial; 2. Por qualificações de natureza estrutural, para efeito da presente resolução, entender-se-á o conjunto de fatores, inerentes ao projeto, que, em face das condições econômicas atuais e potenciais do país, se mostrem capazes de contribuir para dar melhor base ao desenvolvimento da economia nacional, proporcionando: a) maior independência das atividades essenciais em relação a fornecimentos do exterior; b) preenchimento de lacuna na organização econômica do País, motivada por ausência ou insuficiência de atividades similares consideradas de relevante interesse para o desenvolvimento nacional; c) reflexos diretos ou indiretos no aumento da renda nacional; d) melhor rendimento econômico dos fatores de produção; e) repercussões sociais favoráveis ao bem estar das populações; f)- influência equilibradora das potencialidades regionais e preservadora da unidade nacional; g) reforço da defesa nacional; 3. Por qualificações de natureza conjuntural, para efeito da presente resolução, entender-se-á a capacidade de os projetos se adaptarem às condições circunstanciais da economia do País, considerando-se: a) o atendimento das necessidades potenciais do mercado interno e as possibilidades de exportação; b) a inexistência ou insuficiência de fabricação no País de maquinaria, equipamento, ferramental e materiais destinados à sua implantação; e) a segurança de estabilidade própria, com respeito às disponibilidades internas de suprimentos em maquinaria, equipamento, ferramenta, materiais, matérias-primas, mão-de-obra, técnica e serviços necessários a sua operação e expansão; d) a possibilidade de serem financiados no país por meios não inflacionários; e) a sua realização no mínimo prazo que se considere satisfatório; 4. Por qualificações de natureza cambial, para efeito da presente resolução, entender-se-á a capacidade do investimento de promover economia ou produção de divisas, considerando-se: a) o balanço entre o valor da respectiva produção ou serviços e o da demanda de divisas exigíveis pelas importações necessárias à sua operação e pelos serviços do capital, pagamento de prêmios de patentes e de assistência técnica, e encargos correlatos; b) o balanço entre o valor líquido positivo da avaliação referida na letra 'a' e o volume provável de importações indispensáveis que o investimento se propõe substituir; c) os efeitos marginais e indiretos do empreendimento, quer quanto à demanda que exercerá sobre o mercado de materiais e matérias-primas, quer quanto à influência sobre a propensão do país a consumir e importar. As qualificações dos projetos serão consideradas como interdependentes e complementares, embora não necessariamente eliminatórias. Dentro do conceito de interdependência e complementaridade, serão as qualificações ponderadas, nos casos concretos, quanto à sua importância e hierarquia; 6. Classificam-se, em princípio, nos termos da presente resolução, como de relevante interesse para a economia nacional os seguintes grupos de atividades: I - Indústrias e serviços de infra-estrutura econômica, como tais compreendidos: produção de energia e serviços de transporte e comunicações. II - Armazenagem: depósitos, silos III - Indústrias destinadas à fabricação de maquinaria, equipamentos

Tabela 22

Investimento Estrangeiro de Especial Interesse Nacional Ingressado até 1955

(Investidor/US\$)

| | | | |
|--|---------------|--|---------------|
| ITT - EUA | 2.985.269,28 | The Rio Grandense Light & Power Synd. Ltd - RJ | 565.917,23 |
| Cia. Radio Internacional do Brasil - RJ | 406.775,00 | Binder Hamlyn & Company - Londres | 217.309,96 |
| Cia. Telefônica "Melhoramento e Resistência" | 46.843,09 | Pernambuco Tramways & Power Co. Ltd - RJ | 78.975,96 |
| Cia. Telefônica Nacional | 2.531.651,19 | Telephone Company of Pernambuco Ltd - RJ | 138.220,00 |
| Brazilian Electric Power Company - Nova York | 61.128.876,63 | The Rio Grandense Light & Power Synd. Ltd - RJ | 14,00 |
| Cia. Brasileira de Energia Elétrica - RJ | 10.080.024,29 | All America Cables and Radio Inc. - Nova York | 250.000,00 |
| Cia. Central Brasileira de Força Elétrica - RJ | 1.505.549,81 | Braniff Airways Inc. - Oklahoma - EUA | 24.972,80 |
| Cia. Energia Elétrica da Bahia - RJ | 2.846.213,29 | Manaos Harbour Limited - Londres | 1.400.000,00 |
| Cia. Energia Elétrica Riograndense - RJ | 5.374.019,24 | Brazilian Traction Light & Power Co. Ltd. - Canadá | 96.546.021,26 |
| Cis. Força e Luz de Minas Gerais - RJ | 6.731.230,19 | The São Paulo Light & Power Co. Ltd - SP | 39.743.343,43 |
| Cia. Força e Luz Nordeste do Brasil - RJ | 745.219,00 | The São Paulo Electric Co. Ltd - SP | 5.000.000,00 |
| Cia. Força e Luz do Paraná - RJ | 2.733.686,31 | The São Paulo Gas Co. Ltd - SP | 773.746,69 |
| Cia. Linha Circular de Carris da Babia - RJ | 1.875.313,72 | The City of Santos Improvements Co. Ltd - SP | 2.625.079,00 |
| Cia. Paulista de Força e Luz - RJ | 20.311.413,65 | The Rio de Janeiro Tramway Light & Power - RJ | 42.007.549,39 |
| Pernambuco Tramways & Power Co. Ltd - RJ | 8.218.609,90 | Brazilian Hydro Electric Co. Ltd - RJ | 793.237,76 |
| Telephone Company of Pernambuco Ltd - RJ | 141.680,00 | Companhia Telefônica Brasileira - RJ | 5.603.064,99 |

Fonte: Relatórios da Sumoc. In: GRAEFF, E. P. *Política de investimentos estrangeiros no pós-guerra: a Instrução nº. 113 e as origens do "modelo associado"*. São Paulo: 1981. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas – Universidade de São Paulo.

O aprimoramento desses critérios que nunca foram colocados em prática, ainda que representassem uma busca de Vargas em legitimar seu nacionalismo diante de uma conjuntura adversa que pressionava seu governo até o derradeiro agosto de 1954, indicava um amadurecimento coerente das disposições legais que ensejavam o marco institucional desde o Estado Novo. O critério de essencialidade e seletividade se consubstanciou na busca da industrialização pesada, revelando uma clara opção pelos setores de base e um tipo de internacionalização que por meio da ação estatal teria uma lógica determinada pelos centros internos de decisão. Os instrumentos regulatórios expressavam esse desejo que obviamente não iria se realizar pelos canais jurídicos em si, mas pela criação de empresas estatais como a PETROBRÁS, a ELETROBRÁS, a constituição racional dos esquemas internos de gasto, a intermediação financeira do BNDE, a divisão de tarefas entre o IDE, poder público e setor privado nacional, sem falar dos créditos líquidos oriundos dos EUA.

e peças para produção e distribuição de energia ou serviços de transporte, comunicações e armazenagem (ex.: produção de máquinas e equipamentos para usinas elétricas e atividades correlatas; de veículos para carga, material ferroviário, construção naval, equipamento portuário, equipamento aeronáutico; e para serviços de armazenagem, silos, frigoríficos) IV - colonização, povoamento, produção agrícola e pecuária, atividades extrativas vegetais, inclusive atividades de assistência técnica à produção. V - Indústrias alimentares, compreendendo o preparo de alimentos essenciais e sua transformação para conservação. VI - Indústrias de medicamentos essenciais. VII - Atividades educacionais e de pesquisa técnica, relativas ao preparo de mão de obra e de técnicos nacionais e a pesquisa de novos métodos de trabalho para desenvolvimento tecnológico das atividades produtivas. VIII - Indústrias destinadas à produção de máquinas, equipamentos, fertilizantes e defensivos, para a atividade agrícola e a pecuária, bem como à produção de equipamento para irrigação e matadouros. IX - Outras indústrias básicas, como tais compreendidas: a) extração, beneficiamento e industrialização de combustível; b) indústria extrativa mineral e beneficiamento de minérios; c) metalurgia primária (ex.: metalurgia em metais não ferrosos, chumbo); d) metalurgia de transformação, compreendendo produção de aços, ligas metálicas, e elaboração de produtos metálicos de primeira transformação (ex.: laminados, forjados, extruzados, fundidos, trefilados); e) indústria química de base (ex.: enxofre, ácidos, bases, sais minerais ou orgânicos, adubos, inseticidas, celulose, papel, cimento, borracha sintética). X - Indústrias mecânicas e de material elétrico essencial, compreendendo a produção de máquinas operatrizes industriais, de máquinas e equipamentos para indústria pesada e para mineração e de equipamentos elétricos essenciais. XI - Quaisquer atividades de extração, produção e beneficiamento de produtos destinados à exportação. XII - Atividades destinadas à pesquisa de recursos minerais e ao estudo do aproveitamento de recursos naturais. 7. Os projetos de investimentos, para serem especificamente considerados como de relevante interesse, deverão atender no mais alto grau possível, às exigências relativas às qualificações estruturais, conjunturais e cambiais, além de se revelarem convenientes por suas peculiaridades técnicas, econômicas e financeiras”

Levando em conta que apenas uma parte desses objetivos se realizou, temos a dimensão exata do fracasso do projeto varguista. O que sobra dele quando refletimos sobre o papel do capital internacional é que – embora a capacidade de Vargas em mover seu padrão de desenvolvimento não estivesse à altura da superação dos entraves internos, cuja resolução dos problemas estruturais estava fora de seu alcance face às limitações históricas, além de um contexto internacional menos complexo que proporcionasse os recursos e os dividendos políticos na proporção exata de seus cálculos – houve sim a tentativa de delinear um tipo de hierarquia que privilegiasse a ação pública em detrimento da lógica privada, visto que foi desenvolvida uma diretriz, ainda que confusa, da necessidade de controlar o capital em favor da sociedade brasileira.

Esse padrão de desenvolvimento capitalista fracassou, mas a rota da industrialização seguiu adiante por uma nova fase de internacionalização, porque, apesar da conjuntura econômica interna problemática²⁹¹, a externa havia mudado a favor de um ingresso considerável de IDE europeu na segunda metade dos anos 50. A partir desse ingresso, reforçaram-se as bases de financiamento do Plano de Metas e implementou-se a indústria pesada em um ritmo de “50 anos em 5”. Entre o suicídio de Vargas e o Governo Kubitschek houve a Instrução 113, que, como já dissemos, não significou em si o determinante da internacionalização dos mercados internos brasileiros, mas colocou um elemento a mais na conformação geral do desenvolvimento capitalista em seus múltiplos desdobramentos. Diante de tal desígnio, o que buscamos observar em específico na Instrução 113 são as evidências de dois padrões de desenvolvimento capitalista distintos separados por ela: o de Vargas e o de JK.

E aqui voltamos a uma das questões tratadas no segundo item do capítulo anterior: se houve ou não ruptura no tipo de relação que Vargas e JK estabeleceram com o capital internacional para disponibilizar o desenvolvimento capitalista. Para alguns autores, a descontinuidade entre os dois governos na ação estatal para disponibilizar recursos estrangeiros foi marcante²⁹²; para outros, mesmo que vissem no interregno conservador de Café Filho uma diferença com o predecessor, o tipo de associação ao capital internacional que Vargas estabeleceu em seu padrão de desenvolvimento

²⁹¹ Sobre as restrições internas e o desdobramento da política econômica durante o Governo Café Filho ver PINHO NETO, D. M. “O Interregno Café Filho: 1954-1955”. In: ABREU, M. P. (Org.) *A Ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1992 e SARETTA, F. “A Política econômica no período 1954/55: algumas notas”, *Anais do V Congresso Brasileiro de História Econômica e 6ª Conferência Internacional de História de Empresas*, Caxambu, 7 a 10 de setembro de 2003.

²⁹² Como bem demonstrou Paulo Alves de Lima Filho, *op. cit.*, 1993, outros autores também defenderam a ruptura entre Vargas e JK, tais como: ALMEIDA, *op. cit.*, 1986; BENEVIDES, *op. cit.*, 1986; CARDOSO, *op. cit.*, 1978; FURTADO, C. *Dialética do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964; IANNI, *op. cit.* 1986; MOURA, *op. cit.*, 1960; OLIVEIRA, F. *A Economia brasileira: crítica a razão dualista - o ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2003; OLIVEIRA, F. *A Economia da dependência imperfeita*. 4.ed. Rio de Janeiro: Graal, 1984; SODRÉ, *op. cit.*, 1977.

capitalista em nada se diferenciava de JK²⁹³. Para nós²⁹⁴, houve sim uma inflexão no tipo de associação ao capital internacional que, longe de romper com as bases da industrialização, principalmente por manter a mesma política econômica, o modo de disciplinar a internacionalização em favor das necessidades internas, foi qualitativamente outro. Como já comentado no Capítulo II, enquanto Kubitschek não se preocupava com o tipo de capital estrangeiro mais condizente com os desígnios internos, nem impunha uma hierarquia ao setor privado através do Estado²⁹⁵, Vargas projetou um desenvolvimento igualmente associado, mas que não era subordinado ao investimento internacional, cuja realização, mesmo prejudicada, ofereceu-nos as evidências institucionais que permitem qualificá-lo nesses termos. Para tanto, a Instrução 113 e os marcos institucionais que evoluem dessa ruptura dão o sentido da diferença onde o fracasso varguista em impor um tipo de autonomia permite entender o sucesso de JK²⁹⁶.

O IDE europeu diante dos efeitos multiplicadores determinados indiretamente pela expansão da economia interna norte-americana, além do contexto particular da organização produtiva e comercial em resposta às restrições geradas pela Segunda Guerra, foram decisivos, como visto no Capítulo I, para a implantação da indústria pesada brasileira. Do ponto de vista doméstico, a robustez do mercado interno determinada pela grande dimensão territorial e populacional de nosso país como principal determinante de atração de IDE, seguida secundariamente pela articulação pública e privada que propunha o Plano de Metas, a grande oferta de mão-de-obra sem os vínculos sindicais que poderiam impor restrições à remuneração real dos salários, além de um capital privado nacional propício a se associar com o estrangeiro, explicitam as razões internas da internacionalização

²⁹³ Dentre as obras que abordaram tal continuidade, destacamos as seguintes: CARDOSO, F. H. “Hegemonia burguesa e independência econômica: raízes estruturais da crise política brasileira” *Revista Civilização Brasileira*, n.17, jan/fev, 1968; CARDOSO, F. H. e FALETTO, E. *Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaios de interpretação sociológica*. Rio de Janeiro: Zahar, 1970; CARDOSO, F. H. *Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil*. São Paulo: Difel, 1972; D’ARAÚJO, *op. cit.*, 1992; LESSA e FIORI, *op. cit.*, 1983; PINHO NETO, *op. cit.*, 1992; VIANNA, *op. cit.*, 1987; PRADO, Jr., C. *A Revolução brasileira*. 7.ed. São Paulo: Brasiliense, 1999; WEFFORT, F. C. “O Populismo na política brasileira” In: FURTADO, C. (Org.) *Brasil: Tempos modernos*. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.

²⁹⁴ CAMPOS, F. A. “Continuidades e inflexões na internacionalização brasileira (1951- 1967)”. In: *Anais do II Encontro de Pós-Graduação em História Econômica da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE*, Niterói – RJ, setembro de 2004.

²⁹⁵ Segundo a fala de JK contida em Miriam Limoeiro Cardoso, *op. cit.*, p.205, “a posição que se atribui ao Estado será predominantemente a de um *manipulador de incentivos* e não a de um *controlador de decisões*, a de um investidor pioneiro e supletivo, em vez de ser um *Leviathan absorvente* [grifos do autor]”.

²⁹⁶ Pedro Paulo Zahluth Bastos, *op. cit.*, 2001, p.402 colocou os limites estruturais que assolaram o segundo Vargas: “devem ser encarados como a crise de um modo de indução do investimento privado através da expansão do crédito, de um lado, e da disponibilidade de reservas cambiais a um preço subsidiado, de outro, em circunstâncias em que a formação bruta de capital fixo dependia fortemente de importações. Simultaneamente, o modelo de financiamento externo para empreendimentos de infra-estrutura e insumos básicos ancorado na obtenção de financiamento público bilateral ou multilateral também entrava em crise menos de um ano depois que os primeiros empréstimos para a CMBEU foram liberados. Neste contexto, um conjunto de crises internas e externas induzia a que a crise cambial brasileira fosse contornada através da atração de capitais externos de risco”.

produtiva no Brasil, em magnitude superior, aliás, aos outros países da América Latina²⁹⁷. Nesse contexto, a Instrução 113 não passou de um simples mecanismo que facilitou e ajustou o marco institucional à internacionalização, sem deixar de ter denotado, por isso mesmo, um contraste qualitativo com o padrão de desenvolvimento capitalista que ela própria revogou.

Centremo-nos nela, então. Em 17 de janeiro de 1955, quando Eugênio Gudín tinha acabado de assumir o Ministério da Fazenda, com o objetivo claro de praticar uma estabilização monetária através de instrumentos ortodoxos como restrição fiscal e contenção creditícia, e de, ao mesmo tempo, dispor de capitais internacionais para equilibrar o déficit nas contas externas, foi lançada a Instrução nº113 da SUMOC. Cosmopolita em seu modo de conceber o desenvolvimento nacional, além de crítico voraz ao protecionismo industrial e a qualquer mecanismo institucional que interrompesse a liberdade nos fluxos do balanço de pagamentos, Gudín advogava a simplificação do regime regulatório destinado ao capital internacional que, pela sua própria vivência profissional, já sinalizava empecilhos à livre movimentação financeira das multinacionais instaladas no Brasil, tal como a *Bond and Share*, da qual foi diretor²⁹⁸. Dessa forma, a Instrução 113 deixava os traços pessoais de Gudín inscritos já na introdução²⁹⁹: “O Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito, considerando a necessidade de *simplificar* (grifo nosso) a regulamentação sobre o licenciamento de importações que independam de cobertura cambial, bem como as *vantagens* (grifo nosso) da criação de um *clima favorável* (grifo nosso) para os investimentos de capitais estrangeiros no País, resolve, nos termos” da legislação cambial vigente.

Dois elementos aparecem como continuidade e ruptura em relação ao regime institucional anterior. As “importações que independam de cobertura cambial”³⁰⁰, já eram uma tendência que vinha desde o Governo Dutra, com o regime de licenças prévias, depois substituídas pela Lei 1.807 e aprimoradas com a Instrução 70 e a Lei 2.145, por meio da CACEX. Em outras palavras, a estrutural

²⁹⁷ Ver a segunda parte do Capítulo I.

²⁹⁸ BORGES, M. A. *Eugênio Gudín: capitalismo e neoliberalismo*. São Paulo: EDUC, 1996.

²⁹⁹ Eugênio Gudín *apud* GRAEFF, *op. cit.*, 1981 via com grande atraso a institucionalidade criada por Vargas: “Os grandes males do Brasil, em minha opinião, são dois: a inflação e o nacionalismo excessivo. A papelada burocrática deve ser eliminada para facilitar as inversões de capital estrangeiro. Temos também que reduzir os critérios para as contenções, cancelar os créditos de inversões nacionais que provocam inflação e desequilibram o orçamento”.

³⁰⁰ Segundo Eduardo Graeff, *op. cit.*, 1981, pp.116-117, “a importação sem cobertura cambial é uma forma de investimento externo na qual o investidor, proprietário dos bens de produção importados, transfere-os para o país receptor sem receber em troca qualquer pagamento ou promessa de pagamento em divisas (a cobertura cambial); em vez disso, torna-se titular de uma cota proporcional do capital da empresa a cujo ativo os bens de produção são incorporados. No balanço de pagamentos do país receptor, em vez de aparecer como operação comercial com o sinal negativo de importação, a transferência aparece, portanto, como operação financeira, com o sinal positivo de entrada de capital. Se o mesmo investimento fosse realizado ‘com’ cobertura cambial, implicaria o seguinte: o investidor converteria uma certa importância de capital-dinheiro da moeda do seu país receptor, para aplicá-lo numa empresa aí estabelecida; em seguida, esta reverteria a mesma importância para a moeda do país de origem do investimento a fim de cobrir a importação dos bens de produção”.

baixa capacidade de importar que o país apresentava fazia das políticas de importação que prescindiam de divisas cambiais extremamente necessárias. Nem por isso, entretanto, a Instrução 113 deixou de representar uma inflexão essencial no regime passado, sobretudo aquele criado pelo segundo Vargas, visto que, ao “simplificar”, conceder “vantagens”, ou mesmo criar um “clima favorável” aos “investimentos de capitais estrangeiros no País”, ela extinguiu quase por completo o arcabouço normativo que havia sido desenvolvido para estabelecer o critério de seletividade e essencialidade, consolidado sob a rubrica de “especial interesse nacional”.

Com exceção do Despacho 28.816³⁰¹, a 113 revogou todos os outros avisos, instruções e decretos que animavam e davam sentido a um padrão de desenvolvimento capitalista menos subordinado à internacionalização. Por essas razões, a Instrução 113 impôs uma espécie de *continuidade* ao processo industrial, ao mesmo tempo em que se sobrepunha à intervenção estatal, demarcando uma clara *ruptura* na maneira de associar-se ao capital internacional, como podemos observar no primeiro e no último artigos: “1º. - A Carteira de Comércio Exterior (CACEX) poderá emitir ‘licenças de importação sem cobertura cambial’, que correspondem a investimentos estrangeiros no País, para conjuntos de equipamentos ou, em casos excepcionais, para equipamentos destinados à complementação ou aperfeiçoamento dos conjuntos já existentes, quando o Diretor da Carteira dispuser de suficientes elementos de convicção de que não será realizado pagamento em divisas correspondente ao valor dessas importações (...). 8º. - Ficam revogados e tornados sem efeito a Instrução nº. 81, de 22 de dezembro de 1953, e os Avisos desta Superintendência de 22 de dezembro de 1953, 6 e 15 de janeiro e 24 de julho de 1954, entrando a presente Instrução em vigor a partir da data de sua publicação no ‘Diário Oficial’.”

Foi inegável que a liberalidade da Instrução 113 exerceu um componente estratégico a ser considerado pelos oligopólios internacionais antes de se fixarem no país. Tampouco cabe relativizar sua importante função em angariar recursos na forma de bens importados sem cobertura cambial ao Plano de Metas. Mais do que alvo de oposições, ela foi extremamente útil para um tipo de internacionalização que contava com o apoio de amplas camadas das classes dirigentes internas, o que permite, por exemplo, entender o grau da crítica que lhe foi dirigida pelo empresariado nacional, ao se sentir desfavorecido em relação à possibilidade de obter recursos do exterior, além da dificuldade para importar máquinas e equipamentos nos moldes dos concorrentes internacionais.

³⁰¹ Que, por ser criado pelo Presidente da República, não poderia ser extinto.

A facilidade das empresas estrangeiras para investir sem cobertura cambial, desde que estivessem associadas ao capital nacional, buscava resolver o problema no desnível das diferentes paridades cambiais, uma vez que seriam prejudicadas, caso tivessem que internalizar primeiro os capitais líquidos pelo câmbio oficial, para depois importar pela terceira categoria. As empresas nacionais, sem participação com o IDE, teriam que dispor de cambiais para importar pela terceira categoria. Como elas não tinham disponibilidade de recursos, teriam que captar financiamentos externos, cuja operação a Instrução 113 não facilitava. Além disso, as empresas nacionais teriam que se submeter aos leilões de câmbio diante de um encarecimento no valor de divisas em virtude dos âgios controlados pelo governo. Como se não bastasse tal diferença, o capital internacional internalizava máquinas e equipamentos que já eram obsoletos em seus países de origem, superfaturando valores de importação e amortizando os custos fixos de seus bens de capital, ou mesmo ganhando desconto no imposto de renda, por estar incorporando ativos produtivos à capacidade instalada³⁰².

Embora o chamado empresário nacional criticasse a Instrução 113 pela discriminação de vantagens que ela impunha em relação ao capital internacional, ou por não ser respeitada pelo critério de similaridade nacional, havia o interesse de que os IDEs ingressassem ao país. Tal característica se inscrevia na particularidade associativista e despida de projetos de autonomia que o singularizava. Com o impulso industrial no ritmo dos “50 anos em 5”, os empresários nacionais estiveram bem pouco preocupados em coibir o IDE, apenas exigiam uma melhor orientação pública do processo, ou até mesmo condições institucionais que favorecessem a sua associação com os recursos forâneos, procurando calibrar internamente o ritmo da modernização capitalista brasileira. Isso porque, graças

³⁰² Os desdobramentos legais da situação desfavorável aos empresários nacionais se encontram na seguinte parte da Instrução 113: “5º. - A Carteira de Comércio Exterior (CACEX) poderá licenciar, a favor de empresas brasileiras, a importação de conjuntos de equipamentos financiados no Exterior, atendidas as seguintes condições: a) os conjuntos de equipamentos devem destinar-se à produção de artigos classificados nas 1.a, 2.a e 3.a categorias de importação. Nos demais casos, a Carteira ouvirá o Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito, sobre a essencialidade do produto, tendo em vista os critérios propostos pelo Conselho Nacional de Economia; b) nenhuma prestação anual será superior a 20% (vinte por cento) do valor do financiamento. 6º. - A Carteira de Câmbio poderá conceder aos beneficiários dos financiamentos câmbio à taxa oficial para o reembolso a que se refere a letra “b”, supra, mediante o pagamento antecipado de uma sobretaxa que, até ulterior deliberação, é fixada em Cr\$ 40,00 (quarenta cruzeiros) por dólar americano ou seu equivalente em outras moedas. - o compromisso cambial por parte da Carteira dependerá de suas disponibilidades de divisas, devendo ser destacadas as importâncias que corresponderem às obrigações que forem assumidas. - poderá, também, a Carteira de Câmbio permitir que o pagamento se realize, no todo ou em parte, pelo mercado de taxa livre”. Para maiores aprofundamentos sobre a situação desfavorável da empresa nacional em virtude da Instrução 113 ver AMEAÇA de desnacionalização da indústria, *Desenvolvimento e Conjuntura*, mar, 1958; FARO, C. e SILVA, S. L. “A Década de 50 e o Programa de Metas” In: GOMES, A. C. (Org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991; GASPARIAN, *op. cit.*, 1973; KLÜPPEL, L. E. “Investimento direto ou financiamento” *Observador Econômico e Financeiro*, fev, 1959; LEOPOLDI, *op. cit.*, 1991; LIMA, H. F. “Capitais nacionais e investimentos internacionais” *Revista Brasiliense*, n.1, set-out, 1955; MOURA, A. “Capitais estrangeiros – empréstimos ou empresas”. *Revista Brasiliense*, n.22, mar/abr, 1959; PINHO NETO, *op. cit.*, 1992; RECURSOS em divisas para o desenvolvimento, *Desenvolvimento e Conjuntura*, jul, 1957; SOUZA, R. P. “Investimento estrangeiro”, *Exposição feita no Conselho Técnico da Confederação Nacional do Comércio*, Rio de Janeiro, 1957.

ao IDE, o capital privado nacional seria atendido pela ampliação do parque industrial, no qual as possibilidades de crescer sob o efeito dinâmico que o oligopólio externo criaria eram imprescindíveis para sua existência. Essa associação – subordinada e ao mesmo tempo “virtuosa” – do capital nacional com a empresa estrangeira possibilitou, em companhia de certas frações de classe, setores estatais e do exército, a constituição do complexo multinacional que descrevemos no Capítulo II. Em presença desse elemento mais profundo de nossa dependência externa, as críticas à Instrução 113 não passavam de pequenas concessões, visto que ela não impedia, na prática, o “projeto” maior de internacionalização produtiva de que o próprio empresariado nacional queria participar³⁰³. Talvez, por isso mesmo, o debate intelectual sobre a 113 tenha tido maior impacto do que a discussão entre os empresários.

A controvérsia em torno da Instrução 113 girava basicamente em torno de três visões sobre a internacionalização brasileira, cujo eixo de análise passava pela autonomia nacional diante do capital internacional; pelas formas de vinculação, sua contribuição ao desenvolvimento, e pelas condições para a remuneração externa³⁰⁴. A vertente mais crítica à internacionalização era aquela vinculada ao PCB, em que autores como Nelson Werneck Sodré e Caio Prado Jr. viam na Instrução 113 uma opção deliberada pelo “imperialismo”, justificada pela exploração de recursos locais e drenagem de divisas que o capital internacional impunha³⁰⁵, ao passo que a vertente disciplinadora ao recurso

³⁰³ Essa idéia de “projeto” do empresariado nacional foi amplamente defendida por Maria José Trevisan, *50 anos em 5... A FIESP e o desenvolvimentismo*. Petrópolis: Vozes, 1986, que, ao realizar uma pesquisa dos ideais desenvolvimentistas da FIESP para a segunda metade dos anos 50, expôs a questão nos seguintes termos: “A partir do que está posto, é possível tirar algumas conclusões relativas à política efetuada frente ao capital estrangeiro. Faz-se evidente, em primeiro lugar, que o projeto político dos industriais e a estratégia delineadora, estão apoiados no capital nacional e estrangeiro, não se tratando, portanto, de um projeto para o capital nacional, mas de um projeto onde o capital nacional determine as condições de participação do capital estrangeiro. A defesa do espaço e do controle da iniciativa privada sobre os setores produtivos ocupa nele um lugar prioritário, manifestando-se nitidamente a preferência pelos investimentos estrangeiros em relação aos investimentos estatais. Uma vez respeitadas as condições previstas pelas regras do jogo, que estipulam a igualdade de tratamento, deixa automaticamente de existir qualquer distinção entre os capitais, colocando-se a partir daí a questão, em termos de concorrência de mercado, uma lei que os industriais brasileiros aceitam e defendem neste caso particular pelo menos nos anos 55-60. (...) Os empresários brasileiros, nos anos 55-60, estiveram muito mais preocupados em evitar um possível avanço do poder estatal do que do capital estrangeiro sobre o processo produtivo do poder derivado do controle da produção e não estão dispostos a repartir esta prerrogativa com o Estado, defendendo-a para os capitalistas da indústria, aí incluídos os sócios do exterior. Revelam saber que a fonte do seu projeto é nacional, no sentido em que define nação como um espaço jurídico de dominação do capital industrial, mas é internacional na medida em que seus objetivos últimos são os do capital e os da iniciativa privada. Não se trata, evidentemente, do projeto da burguesia nacional cantado em prosa e em verso e ideologizado pela intelectualidade, útil, sem dúvida, à industrialização e ao projeto de dominação da classe empresarial”.

³⁰⁴ Sobre o debate intelectual da internacionalização brasileira, ver BIELSCHOWSKY, *op. cit.*, 2000; CAMPOS, *op. cit.*, 2003; CAMPOS, F. A. e SAES, A. M. “Origem e ascensão do debate sobre o capital internacional na formação econômica brasileira (1889-1964)” *Estudos de Sociologia*, n.20, 1º semestre de 2006; MANTEGA, G. A. *Economia política brasileira*. Rio de Janeiro: Vozes, 1984; SAMPAIO Jr., *op. cit.*, 1999a; SAMPAIO Jr. P. S. A. “Os Impasses da formação nacional”, In: FIORI, J. L. (Org.) *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Vozes, 1999b.

³⁰⁵ PRADO Jr., C. “Capitais estrangeiros”. *Revista Brasileira*. São Paulo, n.11, p. 14-24, mai-jun, 1957; PRADO Jr., C. “Capitais estrangeiros e capitais nacionais”. *Revista Brasileira*. São Paulo, n.18, p. 33-42, jul-ago, 1958; PRADO Jr., C. *Diretrizes para uma política econômica brasileira*. São Paulo: Urupês, 1954; PRADO Jr., C. “Os Empreendimentos estrangeiros e capitais nacionais”. *Revista Brasileira*. São Paulo, n.23, p.1-10, mai-jun, 1959; PRADO Jr., *op. cit.*, 1966; PRADO Jr., C. “Nacionalismo brasileiro e capitais estrangeiros”. *Revista Brasileira*. São Paulo, n. 2, p. 80-93, 1955; PRADO Jr., *op. cit.*, 1970; PRADO Jr., *op. cit.*, 1999;

externo, representada por Roberto Simonsen, Celso Furtado, Ignácio Rangel e Hélio Jaguaribe, reconhecia a importância da Instrução para disponibilizar a poupança externa e a técnica, mas que teria que se submeter a um rígido controle cambial, critério de seletividade e essencialidade, além da proibição de aplicação em setores considerados estratégicos³⁰⁶. Por último, a visão liberal, formada por Eugenio Gudín, Roberto Campos, Glycon Paiva e Octávio Gouveia de Bulhões, que tinha na Instrução 113 sua maior conquista, defendia que o capital internacional não deveria passar por nenhum controle em seus fluxos, nem distinção de origem, forma e destinação na economia brasileira³⁰⁷.

A par desse caloroso debate, a internacionalização brasileira avançou, sendo a Instrução 113 parte integrante do processo. Muito embora seus críticos tenham exagerado – na medida em que lhe imputavam um grande papel, pelo ingresso de IDE no país e pela conseqüente desnacionalização – e os autores que vislumbravam um tipo de controle ao recurso externo tenham superestimado a capacidade do Estado de permitir tal disciplina depois dela – numa intensidade cuja dependência foi subestimada pelos liberais –, temos que ter em mente que a 113, dentro do universo de evolução do marco institucional anterior, possibilita-nos antever uma ruptura no sentido mais íntimo da internacionalização brasileira, quando se tornam mais claros os desdobramentos institucionais futuros.

3. Lei de Remessas de Lucros e a Conexão com o Financiamento Internacional (1956-1970)

A capacidade de o capital internacional impulsionar a industrialização foi inquestionável, como sugeria a visão dos que queriam discipliná-lo, bem como a daqueles que quiseram liberá-lo. No entanto, os efeitos negativos estiveram também presentes, como o pensamento crítico havia previsto: remessas de lucro, desnacionalização, oferta de produtos para um perfil de demanda concentrada e deformada pelo subdesenvolvimento, dependência tecnológica, superfaturamento de importações e

SODRÉ, N. W. *Formação histórica do Brasil*. 4.ed. São Paulo: Brasiliense, 1967a.; SODRÉ, N. W. *História da burguesia brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967b; SODRÉ, *op. cit.*, 1997.

³⁰⁶ FURTADO, C. *A Pré - revolução brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962; FURTADO, C. *Dialética do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964; FURTADO, *op. cit.*, 1981a; FURTADO, C. *A Hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973; FURTADO, *op. cit.*, 1963; FURTADO, *op. cit.*, 1968 e FURTADO, *op. cit.*, 1972; FURTADO, *op. cit.*, 1969; JAGUARIBE, H. *O Nacionalismo na atualidade brasileira*. Rio de Janeiro: ISEB, 1958; RANGEL, I. *A Inflação brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1978; SIMONSEN, R. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1973.

³⁰⁷ BULHÕES, O. G. “Disponibilidade do capital nacional e inversões estrangeiras”. *Revista do Conselho Nacional de Economia*, set/out, 1955; CAMPOS, R. *Economia, planejamento e nacionalismo*. Rio de Janeiro: APEC, 1963a.; CAMPOS, R. *Ensaio de história econômica e sociologia*. Rio de Janeiro: APEC, 1963b; CAMPOS, *op. cit.*, 1994; GUDIN, E. “Capitais estrangeiros no Brasil”. *Digesto Econômico*, São Paulo, n.135, mai/jun, 1957; GUDIN, E. “O Capital estrangeiro e o desenvolvimento”. *Digesto Econômico*, n.143, p. 9-17, set/out, 1958; GUDIN, E. *Análise de problemas brasileiros*. Rio de Janeiro: Agir, 1965; PAIVA, G. “Investimentos internacionais privados”. *Digesto Econômico*, São Paulo, n.122, mar/abr, 1955.

subfaturamento de exportações, etc. O debate político que se travou em torno dessas questões resultou na edição do mais sistemático regime regulatório ao capital internacional, mediante a promulgação da Lei de Remessas de Lucro. Para entendê-la em sua amplitude, o percurso deste item seguirá o mesmo do anterior, ou seja, entender a legislação que precedeu a Lei 4.131, sua lógica interna de controle às remessas de lucro e a modificação futura com a ditadura que, além de sua flexibilização, levou à conexão dos interesses das filiais estrangeiras ao financiamento externo, marcando uma descontinuidade crucial no padrão de desenvolvimento capitalista brasileiro. Iniciamos este caminho tratando da Lei de Tarifas, cujo diploma legal, além de incorporar por completo a Instrução 113, desenvolveu um amplo sistema protecionista ao oligopólio estrangeiro internalizado.

A Lei nº. 3.244 de 14/08/1957, que previa a “Reforma das Tarifas de Alfândegas”, alterou o critério das cinco categorias de importância decrescentes para as importações mais estratégicas, reduzindo-as a duas. A categoria geral era destinada às importações de produtos sem similar nacional, ao passo que a especial se aplicava à proteção daqueles bens produzidos internamente, com restrição direta de cambiais (Anexo 11). Foi criado igualmente o estatuto do similar nacional, segundo o qual o setor ou indústria que fossem considerados maduros gozariam de proteção especial a partir do registro no *Conselho de Política Aduaneira* (CPA). Por meio do agrupamento de membros do BNDE, CACEX e SUMOC, o órgão conhecido como CPA teria a função de alterar as taxas das novas tarifas conforme os limites fixados pela Lei 3.244, bem como impor amplos poderes aos setores considerados essenciais à industrialização pesada, em que o setor de bens de consumo duráveis, majoritariamente estrangeiro, exerceria preponderantemente esse direito. O CPA também tinha o poder de reduzir em até 50% os impostos aplicados a máquinas e equipamentos sem similares no país, além de manter tarifas reduzidas para importação de matérias-primas necessárias à complementação industrial e de, ainda, aplicar o aumento dessas tarifas para os produtos que não fossem previstos pela lei.

As empresas estrangeiras foram favorecidas por essa legislação, uma vez que seus setores teriam reserva de mercado através de uma taxa especial que chegava a até 150% para produtos de importação similar. O expediente serviu como um poderoso suporte para o capital internacional ampliar-se internamente, abrindo um precedente legal ao processo de desnacionalização que teve origem na Instrução 113. O IDE internalizado a partir de 1955 teve como antecipação estratégica essa proteção comercial, em que o espaço relativamente seguro para sua ação lhe permitia constituir-se

plenamente nos mercados internos periféricos sem risco de concorrência, uma vez que estava delimitado por rígidas fronteiras nacionais. A sua posição comercial, defendida, sobretudo, nos setores manufatureiros, manteve um razoável ponto de apoio em presença das políticas governamentais que favoreciam o preço do “excedente dos produtos”³⁰⁸.

Ao final do Governo Kubitschek, o forte desequilíbrio nas contas externas e a escalada inflacionária fizeram que as *swaps* se tornassem importantes instrumentos de captação externa, principalmente diante da queda acentuada de capitais autônomos e IDE a partir de 1959. Essa conjuntura se mostrou desesperadora para Jânio Quadros, uma vez que teria que angariar apoio externo para renegociar a dívida (mesmo depois da ruptura de Kubitschek com o FMI) e ainda obter novas linhas de crédito para reverter o desequilíbrio no balanço de pagamentos. Neste último intento, ele foi bem sucedido, visto que conseguiu levantar mais de US\$ 500 milhões em recursos líquidos. No plano interno, Jânio submeteu o regime cambial a mais uma reforma, com exceção para algumas exportações prioritárias como café, algodão, cacau e minerais estratégicos (Anexo 11).

Essa reforma foi conduzida pela Instrução nº. 204 da SUMOC de 13/03/1961 que previu, ao unificar o câmbio, a elevação do custo de petróleo, equipamentos, trigo e papel de imprensa, ao passo que, na paridade livre, foram incluídos os produtos da categoria geral, deixando para os leilões aqueles produtos considerados supérfluos. Em linhas gerais, esse diploma legal procurou resolver o déficit em contas externas, desvalorizando os principais produtos de exportação, enquanto, pela taxa unificada, procurou economizar divisas no mercado livre, contraindo as importações de supérfluos e arrecadando fundos por meio de ágios incidentes sobre eles. Isso significava também um enorme esforço para contrarrestar as crescentes remunerações externas do capital internacional no país, denotando, aliás, um velho problema de estrangulamento cambial para importações de produtos essenciais à industrialização. O amadurecimento do Plano de Metas impunha a necessidade de novas importações de bens de produção que, pelas restrições cíclicas que mostramos no Capítulo II, não tinham condições de se manter sobre as mesmas bases. A queda no ritmo de acumulação mostrava-se, por um lado, na superestimação das capacidades produtivas em setores de bens de consumo; por outro, em uma espécie de subaproveitamento dos setores de bens de produção.

³⁰⁸ Se não bastassem tais facilidades, o Decreto nº. 42.820 de 16/12/1957, que regulamentava a Lei de Tarifas, deu ainda maior abrangência institucional ao capital internacional, pois, além de legalizar a Instrução 113 (Capítulo V), permitiu o ingresso de empréstimos e financiamentos sem cobertura cambial conforme os critérios do Conselho da SUMOC, cujas saídas de capital na forma de juros, amortização e remessas de lucro seriam realizadas pela taxa de câmbio oficial. Também foi instituída pelo mesmo decreto a operação de mercado livre de câmbio, contratada em liquidação imediata e realizada em termos futuros para as *swaps*.

A Instrução 204 era uma tentativa de responder por linhas ortodoxas a todas essas contradições que iam paralisando a economia. Distante de promover o questionamento da ação dos oligopólios internacionais internamente, o Governo Jânio Quadros aprofundou a subordinação do Estado à internacionalização por meio da unificação cambial e da reserva de mercado, conduzindo a economia a um impasse cuja dimensão se colocava pela contínua pressão sobre as contas externas. Assim, esse governo representou uma continuidade com o padrão de desenvolvimento capitalista de Kubitschek, em que, mesmo tentando salvar a industrialização da crise estrutural que se impunha, o capital internacional foi poupado, porque, cada vez que assumia o ônus do compromisso externo com seu aval através da Instrução 204, o Estado deixava de questionar o padrão de desenvolvimento que havia sido iniciado com a Instrução 113 e aprimorado com a Lei de Tarifas. A garantia de reserva de mercado ao capital internacional e as cambiais para remessas de lucros aguçou a crise, em que o debate sobre a situação da internacionalização brasileira tomou conta do país, levando à eclosão de um fervoroso clima político semelhante àquele que antecedia a criação da PETROBRÁS.

Cada vez mais foi se percebendo que haveria necessidade de conceber critérios de essencialidade para as filiais estrangeiras no país, bem como um controle às suas remessas, o qual possibilitasse ser compatível com as entradas líquidas de IDE, ou mesmo impor uma rigorosa seleção de áreas de aplicação do capital internacional potencialmente voltado à exportação³⁰⁹. Essa tendência repunha critérios que haviam sido abandonados com a Instrução 113, mas que, perante a crise dos anos 60, estudos, pareceres, pronunciamentos oficiais e projetos de lei apresentados ao Congresso Nacional, consubstanciavam uma idéia unificada de submeter a internacionalização aos desígnios internos do desenvolvimento. Teoricamente, abriu-se uma fase de profunda reflexão, parecida com aquela que permeou o início dos anos 50, em que a vertente crítica ao capital internacional, representada por autores como Chaves Neto³¹⁰ – que denunciava a sua exploração de mão-de-obra barata – ou Aristóteles Moura³¹¹ – que concluiu, por meio de um amplo estudo sobre a questão, que a concentração e a centralização de capitais, determinada por um processo de reinvestimentos de lucro do IDE e desnacionalização, impunha dificuldades sistêmicas ao balanço de pagamentos. Ademais, o próprio Moura³¹², ao lado de Jacob Goreneder³¹³, fazia um ataque frontal à ação do FMI, observando nos financiamentos e empréstimos uma forma perversa de os EUA enquadrarem os países

³⁰⁹ OS INVESTIMENTOS estrangeiros para as metas, *Digesto Econômico*, abr, 1960.

³¹⁰ CHAVES NETO, E. “O Capital estrangeiro”, *Revista Brasiliense*, São Paulo, 1955.

³¹¹ MOURA, *op. cit.*, 1960.

³¹² MOURA, A. “Notas sobre o imperialismo no Brasil: empréstimos e empresas estrangeiras”. *Estudos Sociais*. São Paulo, v.1, n.17, p.3-18, junho, 1963.

³¹³ GORENEDER, J. “A Espoliação do povo brasileiro pela finança internacional”. *Estudos Sociais*, n.6, p.131-148, mai-set, 1959.

subdesenvolvidos em sua esfera de poder. Alves Pinto³¹⁴, Paim³¹⁵, Vasconcellos³¹⁶, defenderam, diante da aguda crise cambial que permeava esse contexto, um “Código de Investimentos”³¹⁷ cujas bases institucionais passavam por rígido controle às remessas de lucro, sendo depois sistematizado e teorizado por Caio Prado Jr.³¹⁸.

A vertente que postulava disciplina ao capital internacional tinha posição muito parecida com a anterior, pois autores como Ignácio Rangel³¹⁹ e Celso Furtado³²⁰ propunham uma política de estabilidade que resolvesse as restrições externas a partir da constituição das bases internas de financiamento, ao mesmo tempo em que fosse possível disponibilizar uma profunda reforma financeira, além de impor controles sob a conta capital e de serviços, sendo viável, a partir de tais pressupostos, desenhar um padrão de financiamento menos dependente da internacionalização. Por outro lado, os autores que tinham uma visão liberal a respeito do papel do capital internacional no país desenvolveram severas críticas ao controle às remessas de lucro ao exterior. Segundo Gudin, era impensável o Brasil restringir um meio de superação do subdesenvolvimento como o capital internacional, e sua característica principal era proporcionar “os frutos do progresso tecnológico já realizado pelos países pioneiros”, acelerando até mesmo “o ritmo de seu progresso”³²¹. Adicionalmente, Gudin defendia que o IDE promovia acréscimo na renda nacional, além de gerar um efeito multiplicativo na economia como um todo, justificando a errônea análise dos nacionalistas que só tinham olhos para as remessas de lucro. “Pragmáticos, românticos, malcriados e temperamentais”³²², foi como Roberto Campos se dirigiu aos que propunham um controle às remessas de lucro naquele período, equiparando seu estilo argumentativo ao de Gudin³²³.

É preciso lembrar, no entanto, que esse debate intelectual estava lastreado também por discussões políticas, principalmente na Câmara dos Deputados, que resultou no Projeto de Lei nº.

³¹⁴ PINTO, P. A. “Aspectos da penetração imperialista no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.5, mai/jun, 1956.

³¹⁵ PAIM, G. “Uma Pesquisa sobre as empresas do capital estrangeiro”. *Estudos Sociais*, n.7, março, 1960.

³¹⁶ VASCONCELLOS, J. R. “A Luta contra o subdesenvolvimento é luta contra o imperialismo” *Revista Brasiliense*, n.27, jan/fev, 1960.

³¹⁷ Segundo Zacarias Carvalho, “Capitais estrangeiro no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.12, jul/ago, 1957, o código tinha em sua essência os seguintes pontos: 1)- Prioridade para o capital nacional; 2)- Subordinação do capital estrangeiro ao desenvolvimento; 3)- Proteção dos setores de base; 4)- Associação minoritária com o capital nacional; 5)- Seleção de investimentos conforme rígidos critérios de aplicação; 6)- Disciplina às remessas em geral; 7)- Proibição de participação estrangeira no setor bancário; 8)- Preferência aos empréstimos; 9)- Preferência de aplicação em áreas geográficas atrasadas; 10)- Intervenção estatal nas multinacionais quando necessário.

³¹⁸ PRADO Jr., C. “O Projeto de Lei de Remessa de Lucros”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n.41, p. 1-11, 1962; PRADO Jr., C. “A Remessa de lucros e a libertação econômica do Brasil”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n.39, p.1-9, 1962.

³¹⁹ RANGEL, *op. cit.*, 1978.

³²⁰ FURTADO, *op. cit.*, 1968 e FURTADO, *op. cit.*, 1972.

³²¹ GUDIN, E., *op. cit.*, 1957, p. 46.

³²² CAMPOS, *op. cit.*, 1994.

³²³ CAMPOS, *op. cit.*, 1963b.

3.251 de 1961, que tinha no controle às remessas de lucro seu maior objetivo. Encampano o projeto considerado nacionalista, que tinha como pretexto a autonomia nacional em relação ao capital internacional, estava, por exemplo, Celso Brant. Já a crítica, vinha de Daniel Faraco, membro ilustre da UDN e das forças de oposição a Jango, lideradas por Carlos Lacerda. Passada uma tensa e polêmica discussão no Congresso Nacional sobre o capital internacional, no dia 3 de setembro de 1962, a Lei nº. 4.131 foi promulgada. O alcance nacionalista e o retorno aos ideais de autonomia preconizados por Vargas demonstravam que o Congresso Nacional havia feito grandes concessões ao seu estilo conservador, sempre norteado por interesses das classes dominantes. Talvez a explicação para isso seja o grande respaldo popular que a Lei de Remessas de Lucro apresentava para as classes trabalhadoras e alguns setores da classe média³²⁴.

A Lei 4.131 representava uma inflexão no marco institucional destinado a regular o capital internacional por várias razões. Primeiro, por ser a mais bem organizada legislação feita para essa questão até o momento. Segundo, ela se diferenciava da Instrução 113, que havia revogado todo o complexo de essencialidade e seletividade da legislação varguista, cujo desdobramento do sentido do termo “de especial interesse nacional” havia sido extinto em 1955. Em terceiro lugar, ela se distinguiu também da Lei de Tarifas, que apresentou um excesso de proteção ao oligopólio estrangeiro internalizado, do próprio Decreto nº. 42.820 que regularizou a Instrução nº. 113, assim como da Instrução nº. 204 que, ao unificar o câmbio, colocava o Estado nacional como avalista do grave problema cambial. A Lei de Remessas de Lucro vinha no sentido contrário a todas essas institucionalidades que tinham como intuito diminuir a discricionariedade dos centros internos de decisão perante a internacionalização em curso.

Contudo, a Lei 4.131 também restaurava uma continuidade com o DL9.025 de 1946 e o D30.363 de 1952, principalmente no que tange à proibição da base de cálculo para remessas do reinvestimento de lucro. Se dez anos antes as outras legislações já tinham provocado a celeuma nos grupos internacionais instalados, agora, depois de toda a internacionalização da indústria pesada ocorrida a partir de 1955 com IDEs novos, cuja capacidade de recuperar 100% do capital inicial se dava em poucos anos, dá para imaginar as proporções e implicações políticas, muito maiores que na época de Vargas, que a Lei de Remessas de Lucro representava. Talvez esse fosse um dos motivos que fizeram João Goulart sancionar esse polêmico diploma legal só no dia 17 de janeiro de 1964, por

³²⁴ Para uma discussão do contexto político em que estava inclusa a Lei 4.131 ver GENNARI, *op. cit.*, 1999.

meio do Decreto nº. 53.451, que por sua vez explica a indecisão em registrar as remessas de lucro para o ano de 1963 e 1964, simbolizadas pela ausência desses dados no Anexo 1.

De início, a Lei 4.131 procurou redefinir a internacionalização brasileira distinguindo o que era capital internacional; depois, buscou determinar quais as suas condições legais para ser comparado com o capital privado nacional. Também definiu o que era reinvestimento de lucro, impôs uma alíquota de 8% do capital inicial para remessas de juros, estimou um valor geral para os impostos incidentes sobre as remessas de lucros, dividendos, *royalties*, assistência técnica e administrativa, além de exigir o registro do montante do capital internacional em moeda de origem. Por outro lado, a lei limitou as remessas de *royalties*, assistências técnicas e científicas a um valor não superior a 5%, bem como proibiu que a filial estrangeira pagasse por essas remunerações às matrizes, ou exercesse os conhecidos preços de transferência (subfaturamento das exportações e/ou superfaturamento das importações). A lei também procurou regular de uma maneira geral o mercado cambial, os capitais de brasileiros no exterior, os regimes bancário e fiscal.

Diante da sistematização desses condicionantes legais, mesmo estando implícito o rigor da lei e a melhor descrição de seus postulados, esse conteúdo não tinha, até então, potencial de incendiar o Congresso Nacional, como ocorreu com os artigos que diziam respeito especificamente às remessas de lucro, proibindo da base de cálculo os reinvestimentos³²⁵. Mas, além das condições extraordinárias para editar a proibição das remessas a partir dos reinvestimentos, os três famosos artigos do “Projeto de Lei Celso Brant” também indicavam o mesmo postulado, sem prever a excepcionalidade³²⁶. Aqui existe uma contradição entre estes últimos artigos e o artigo 28, que prejudica a coerência da lei, principalmente na sua parte mais relevante, uma vez que não fica estabelecido se é em caso de crise no balanço de pagamentos que se proíbe o reinvestimento de lucro da base de cálculo e as alíquotas

³²⁵ Tal como o artigo 28 mostra: “Sempre que ocorrer grave desequilíbrio no balanço de pagamento, ou houver sérias razões para prever a iminência de tal situação, poderá o Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito impor restrições, por prazo limitado, à importação e às remessas de rendimentos dos capitais estrangeiros e, para este fim outorgar ao Banco do Brasil monopólio total ou parcial das operações de câmbio. § 1.º No caso previsto neste artigo, ficam vedadas as remessas, a título de retorno de capitais de risco, e limitadas a 10% (dez por cento), sobre o capital registrado nos termos dos arts. 3.º e 4.º, as de seus lucros. § 2.º Os rendimentos que excederem a 10% (dez por cento) do capital deverão ser comunicados à SUMOC, a qual, na hipótese de se prolongar por mais de um exercício a restrição a que se refere este artigo, poderá autorizar a remessa, no exercício seguinte, das quantias relativas ao excesso, quando os lucros nele auferidos não atingirem aquele limite. § 3.º Nos mesmos casos deste artigo, poderá o Conselho da Superintendência da Moeda e do Crédito limitar a remessa de quantias a título de pagamentos de ‘royalties’ e assistência técnica, administrativa ou semelhante até o limite máximo cumulativo, anual, de 5% (cinco por cento) da receita bruta da empresa”.

³²⁶ “Art. 31 - As remessas anuais de lucros para o exterior não poderão exceder de 10% sobre o valor dos investimentos registrados. Art. 32 - As remessas de lucros, que ultrapassem o limite estabelecido no artigo anterior, serão consideradas retorno do capital e deduzidas de registro correspondente, para efeito das futuras remessas de lucros para o exterior. Parágrafo único - A parcela anual de retorno do capital estrangeiro não poderá exceder de 20% (vinte por cento) do capital registrado. Art. 33 - Os lucros excedentes do limite estabelecido no arte 31 desta lei serão registrados a parte como capital suplementar e não darão direito a remessa de lucros futuros”.

para as remessas, ou se em qualquer situação³²⁷. Mesmo assim, as oposições a esses dispositivos que emanavam dos grupos multinacionais e associados, ou seja, daquele complexo multinacional de que tratamos no Capítulo II, não recuaram. A proibição dos reinvestimentos e o limite de 10% para remessas, cujo valor excedente seria considerado retorno de capital, configuravam-se como a principal razão da ira desse complexo. Uma vez que a conquista desses grupos com a Instrução 113, a qual revogava qualquer intenção de submeter a internacionalização a um tipo de desenvolvimento menos dependente, parecia, nesse momento, estar revertida.

A Lei 4.131 procurou repor o controle ao capital internacional que a Instrução 113 havia suprimido, tornando-se um dos elementos mais relevantes da argumentação dos setores conservadores contra o governo. Por outro lado, ela também simbolizou o questionamento da internacionalização brasileira, constituindo-se como uma das razões pela qual o Golpe de 64 não foi mero resultado da conspiração dos quartéis, mas, acima de tudo, dos interesses reais constituídos em parte pelo próprio capital internacional. Se assim não fosse, como explicar que uma das primeiras medidas tomadas pelo primeiro governo militar ao ser empossado, ainda no segundo semestre de 1964, tenha sido a alteração dos artigos mais polêmicos da Lei de Remessas de Lucro por meio da Lei 4.390.

Com o Golpe de 64, os interesses que integravam as multinacionais instaladas no Brasil restauraram as condições institucionais destinadas a facilitar o movimento do capital internacional. Isso não significava apenas o retorno aos expedientes da Instrução 113 e da Lei de Tarifas que, apesar de importantes e funcionais à segunda metade dos anos 50, já não eram suficientes às novas necessidades internas de acumulação. Assim, uma vez suprimidas as reivindicações dos setores populares que exigiam uma maior independência em relação à dinâmica externa, o Estado autoritário fez justamente o contrário, porque, além de flexibilizar a Lei de Remessas de Lucro, instaurou uma reforma institucional que conectava os interesses das multinacionais e classes associadas aos empréstimos externos altamente disponíveis pelo sistema financeiro internacional (Euromercado). Esse estágio de desregulamentação financeira interna, aliado à sobreoferta de empréstimos externos, foi conduzido conscientemente pelo complexo multinacional, impondo uma nova descontinuidade ao padrão de desenvolvimento capitalista brasileiro, porque, além de repor as condições do marco

³²⁷ Para mais detalhes sobre esta questão ver ANDRADE Jr., A S. L. *O Capital estrangeiro no sistema jurídico brasileiro* 2. ed. São Paulo: Forense, 2002 e FONSECA, H. B. *Regime jurídico do capital estrangeiro: comentários à Lei nº. 4.131, de 3 de setembro de 1962, e Regulamentos em vigor*. Rio de Janeiro: Letras e Artes, 1963.

regulatório menos restritivas criadas em 1955, fez da política econômica súdita dessa etapa de acumulação do capital³²⁸.

O Decreto nº. 55.762 de 17/02/1965, que regulamentou a Lei de Remessas de Lucro modificada (Lei 4.390), trouxe de maneira inédita a possibilidade de intermediação direta de liquidez internacional pelas multinacionais instaladas no país, além de conceder o mesmo direito aos bancos nacionais. O dispositivo permitia o financiamento de capital de giro e capital fixo para as empresas estrangeiras. De maneira complementar, previa-se uma integração maior com os EUA por meio de um acordo bilateral, sobretudo para criar condições mais favoráveis ao capital internacional³²⁹. A internacionalização privada era vista nesse acordo como a forma mais “salutar” ao desenvolvimento econômico do continente, em detrimento de dotações líquidas públicas. Diga-se, de passagem, que não era qualquer tipo de internacionalização privada, pois, além de os militares desobstruírem as condições legais e a política econômica à acumulação das multinacionais nos termos desejados pelos EUA, também moldavam o sistema financeiro nacional às condições do mercado de Euromoedas. Isso não ficou restrito apenas ao D55.762 que ajustava a Lei 4.131 às necessidades de endividamento externo pelas filiais estrangeiras instaladas no país³³⁰, mas, sobretudo, por novos dispositivos que surgiam em resposta às transformações que o padrão de acumulação capitalista como um todo exigia.

³²⁸ A criação de canais institucionais voltados ao acesso da liquidez internacional teve início com a modificação da Lei de Remessas de Lucro por meio da Lei nº. 4.390 de 29/08/1964, que recolocou na base de cálculo para remessas os reinvestimentos e o aumento da alíquota das remessas de lucro de 10 para 12%. A incongruência jurídica que havia entre o artigo 28 e os artigos 31, 32 e 33, prevendo, em situação de grave desequilíbrio nas contas externas, condições especiais para remessas e retorno de capital, foi compatibilizada em proporções diferentes. Em caso de anormalidade, as remessas de lucro seriam reduzidas para 10% do capital inicial somado aos reinvestimentos, sem impor restrições às remunerações de juros e quotas de amortização. Se por um lado a nova Lei de Remessas de Lucro realmente impôs uma liberalidade em função da adição dos reinvestimentos de lucro na base de cálculo, por outro, aprimorou a incidência fiscal sobre o capital internacional, ao desenvolver, a partir do Art. 43, o critério de imposto suplementar crescente em relação aos valores das remessas que excedessem o limite dos 12%. Tal dispositivo foi organizado pelas seguintes alíquotas: 1)- entre 12% e 15% de lucros sobre o capital e reinvestimentos, 40% de imposto; 2)- entre 15% e 25%, 50% de incidência; 3)- acima de 25%, 60%.

³²⁹ Como forma de “acelerar o processo de uma industrialização racional para aumentar a produtividade global da economia”, promovendo as “condições que estimulem o fluxo de inversões estrangeiras”. O acordo se transformou no Decreto nº. 57.943 de 10/03/1966, em parte enunciado da seguinte forma: “Art. 2º As disposições do presente Acordo somente serão aplicáveis a investimentos, coberto por garantia, em projetos ou atividades aprovados para fins de garantia pelo Governo em cujo território o projeto ou atividade se realizar (doravante denominado ‘o Governo do País Recipiente’). O Governo que emite garantias em conformidade com o presente Acordo (doravante denominado ‘o Governo Garantidor’) manterá o Governo do País Recipiente constantemente informado quanto aos tipos de garantias de investimento que se dispõe a conceder, quanto aos critérios utilizados para decidir sobre a concessão de garantias, bem como quanto aos tipos de montantes de garantias concedidas relativamente a projetos ou atividades aprovados pelo Governo do País Recipiente”.

³³⁰ Os artigos que normatizavam tal função eram os seguintes: “Art. 33 - O Tesouro Nacional e as entidades oficiais de crédito público da União e dos Estados, inclusive sociedades de economia mista por eles controladas, somente mediante autorização em decreto do Poder Executivo poderão garantir empréstimos obtidos no exterior por empresas cuja maioria de capital social, com direito a voto, pertença a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior (Lei 4.131, art. 37). Art. 34 - As empresas cuja maioria de capital social, com direito a voto, pertença a pessoas físicas ou jurídicas, residentes, domiciliadas ou com sede no exterior e as filiais de empresas estrangeiras não terão, até o início comprovado de suas operações ou atividades, acesso ao crédito das entidades e estabelecimentos mencionados no artigo anterior (Lei 4.131, art. 38). Parágrafo único - Excetuam-se das disposições contidas neste artigo os projetos considerados de alto interesse para a economia nacional, mediante autorização especial do Poder Executivo (Lei 4.131, art. 38). Art. 35 - As entidades e estabelecimentos de crédito mencionados no art. 33 só poderão conceder empréstimos, créditos

A Instrução nº. 289 de 14/01/1965 teria esse sentido, ou seja, o de completar o marco institucional que proporcionaria à política econômica, definida pelo PAEG e depois pelo *Plano Estratégico de Desenvolvimento* (PED), estar em consonância com as expectativas financeiras das empresas multinacionais. A partir dessa Instrução foi possível à *Carteira de Câmbio do Banco do Brasil* efetuar compras de moedas estrangeiras, estabelecendo, em contrapartida, para o vendedor, o direito de cobertura cambial ao retorno de divisas. Diante da alta disponibilidade líquida das filiais estrangeiras no mercado de crédito internacional, por meio de suas matrizes, dá para imaginar o tratamento preferencial que governos como o de Castelo Branco e de Costa e Silva destinariam ao capital privado internacional³³¹. Em outros termos, as facilidades que a Instrução 289 concediam à filial estrangeira eram dadas pela possibilidade de intermediação simplificada e direta com os empréstimos externos³³².

Embora não colocasse de maneira explícita uma desvantagem para as empresas locais em favor das estrangeiras, tal como a Instrução 113, a 289 indiretamente destinava privilégios às últimas – privilégios que, na prática, resultavam em discriminação com relação às primeiras³³³. A vantagem

ou financiamentos para novas inversões a serem realizadas no ativo fixo da empresa cuja maioria do capital social, com direito a voto, pertença a pessoas físicas ou jurídicas residentes, domiciliadas ou com sede no exterior, quando tais empresas exercerem atividades econômicas essenciais e seus empreendimentos se localizarem em regiões econômicas de alto interesse nacional, assim definidos e enumerados em decreto do Poder Executivo, mediante audiência do Conselho Nacional de Economia (Lei 4.131, art. 39). § 1º - Também a aplicação de recursos provenientes de fundos públicos de investimentos, criados por lei, obedecerá ao disposto neste artigo (Lei 4.131, art. 39, parágrafo único). § 2º - As entidades e estabelecimentos de crédito mencionados no art. 33 poderão reemprestar às empresas referidas neste artigo os recursos provenientes de empréstimos, créditos e financiamentos postos à sua disposição por governos estrangeiros, por suas agências ou por entidades internacionais; caso haja risco de câmbio, poderão os concedentes do crédito exigir que o mesmo seja assumido pelo concedente no exterior ou pela empresa beneficiária da operação final”.

³³¹ Como bem demonstrou Moniz Bandeira, *op. cit.*, 1975, p.191, o privilégio da Instrução 289 tinha uma ampla dimensão de auxílio ao capital internacional, sobretudo para operações internas das empresas norte-americanas instaladas no Brasil: “efetivamente, a política econômica e financeira do governo brasileiro, conjugando favores cambiais (Instrução nº 289, da extinta SUMOC, e outras) e diplomáticos (Acordos sobre Seguros de Investimento) ao congelamento dos salários e às medidas de vários tipos contra as empresas nacionais, permitiu que as corporações norte-americanas, além de repatriarem US\$ 381 milhões, durante o decênio de 1960, reinvestissem, sobretudo a partir de 1964, US\$ 621 milhões no Brasil. O total dos investimentos registrados como norte-americanos elevou-se de US\$ 1,1 bilhão, em 1963, para US\$ 1,6 bilhão, em 1970. De 1960 a 1969, para um total de US\$ 680 milhões aplicados pelas corporações norte-americanas no Brasil, apresentando um incremento de 71% sobre o montante do capital existente no início do período, os reinvestimentos contribuíram com 91%. Isto significa que somente cerca de US\$ 56 milhões, como investimentos diretos norte-americanos, entraram realmente no Brasil”.

³³² Exposta da seguinte forma: “5 – o registro das transações a que refere esta Instrução, para efeito da Lei nº. 4.131, de 03/09/62, alterada pela de nº. 4.390, de 29/08/64, será feito automaticamente, mediante comunicação da Carteira de Câmbio do Banco do Brasil S. A. a esta Superintendência; 6 – as operações de que trata esta Instrução estarão isentas do depósito e do encargo financeiro a que se refere a Instrução nº. 285, de 24/12/64, não lhes sendo aplicáveis, outrossim, as disposições vigentes sobre a obrigatoriedade do depósito de garantia e o correspondente recolhimento compulsório à ordem desta Superintendência; 7 – será assegurado o direito de remessa de juros para o exterior, nas mesmas condições estabelecidas nesta Instrução”.

³³³ Os formuladores da Instrução 289, em grande parte representados pela equipe do governo como Otávio Bulhões e Roberto Campos, defenderam-se dos ataques de serem favorecedores do capital internacional, justificando que ao facilitarem a captação de liquidez externa para as empresas estrangeiras o que se promovia era uma maior oferta de créditos internos para as empresas nacionais. Rebatendo fortemente esse argumento, o deputado federal Rubem Medina, *op. cit.*, 1970, que tinha sido em 1968 o relator da *CPI das Desnacionalizações*, afirmou que, embora houvesse de fato um grande ingresso de liquidez externa para as multinacionais, o governo não conseguia esterilizar tais saldos, tendo que dispor de mais cruzeiros para a troca de divisas. A expansão dos meios de pagamento que também eram justificados pelo ingresso externo refletia um contexto inflacionário que tinha em uma de suas múltiplas faces a desvalorização da taxa câmbio. Por causa disso, como observou o empresário Fernando Gasparian, *op. cit.*, 1973, a Instrução 289, ao

estava em prover as empresas multinacionais de uma abundante massa de financiamentos internacionais ao seu capital de giro, a serem trocados por cruzeiros, justamente quando o PAEG conduzia uma política antiinflacionária mediante contenção creditícia³³⁴. A fim de resolver o impasse de favorecimento ao capital internacional foi criada a Resolução nº. 63 do BACEN, em 17/08/1967, permitindo a intermediação financeira direta entre as instituições privadas domésticas e as corporações de crédito internacional³³⁵. Agora, as empresas de capital privado nacional também teriam acesso aos créditos externos. Mesmo assim, ainda que os empréstimos fossem concedidos ao financiamento de capital de giro, máquinas e equipamentos, em que a conversão das divisas seria feita em moeda nacional, obrigando o mutuário a liquidar o registro por determinada paridade cambial, a empresa internacional constituída pelos setores bancários não deixava de ter vantagens nesse outro instrumento legal³³⁶. Isso porque, apesar de vetada aos bancos estrangeiros a possibilidade de concorrerem com as empresas domésticas na captação de crédito interno, eles se aproveitaram das facilidades da Resolução 63 para expandirem vorazmente suas operações através do simples repasse de liquidez internacional aos empresários brasileiros por meio dos bancos de investimentos.

Tanto o capital internacional do setor produtivo quanto o da esfera financeira foram os grandes beneficiados dessa reforma que teve seu início na modificação da Lei de Remessas de Lucro. Essa reestruturação no padrão de desenvolvimento significou a imposição sistemática dos interesses da internacionalização em detrimento das necessidades internas. Por meio da exigência de mecanismos institucionais que integrassem a estrutura financeira nacional ao ritmo de expansão do crédito internacional, essa reforma estrutural concedeu enormes vantagens, com prazos alongados e custos baixos à captação de empréstimos externos, dos quais as filiais instaladas no país desfrutaram de maneira intensa nos anos 70. Há de se ressaltar, também, que o favorecimento do financiamento

parecer-se à primeira vista com uma *swap* – por intermediar dólares em cruzeiros num determinado período de tempo para troca futura –, diferenciava-se dela, ao prever taxa de câmbio variável para o vendedor de divisas em dólares. Isso fazia o agente financeiro externo ganhar em arbitragem cambial no fim do contrato, visto que a paridade em cruzeiros estava continuamente sendo desvalorizada graças à inflação.

³³⁴ Segundo GASPARIAN, *op. cit.*, 1973, o aumento de recursos para o capital de giro entre 1964 e 1965 foi de 26% das autoridades monetárias e 73% dos bancos comerciais; das primeiras, estimavam-se Cr\$ 1.389 bilhões, e dos segundos, Cr\$ 328 bilhões, representando um montante para as filiais internacionais em tempo de drásticos ajustes inflacionários de 23% do conjunto do sistema econômico.

³³⁵ O dispositivo facultava “aos bancos de investimento ou de desenvolvimento privados e aos bancos comerciais autorizados a operar em câmbio a contratação direta de empréstimos externos destinados a ser repassados a empresas no País, quer para financiamento de capital fixo, quer de capital de movimento, observado o disposto nesta Resolução e nas demais normas legais e regulamentares em vigor (...). III - As instituições financeiras de que trata esta Resolução poderão repassar os recursos provenientes da conversão, em moeda nacional, dos empréstimos externos negociados, obrigando-se o mutuário à respectiva liquidação mediante cláusula de paridade cambial”.

³³⁶ Para mais detalhes sobre a utilização da Resolução 63 no sistema financeiro brasileiro ver PEREIRA, *op. cit.*, 1974.

externo às empresas multinacionais, embora tivesse uma “nobre” perspectiva produtiva que ensejaria o aumento das taxas de investimento pelo acréscimo do capital de giro e do estoque de capital fixo foi, sobretudo, uma forma de burlar as restrições que se impunham às remessas de lucros. Isso porque as operações líquidas entre as filiais e as matrizes, nas quais ocorriam transações de empréstimos cruzados por meio de bancos internacionais, nada mais eram do que investimento direto disfarçado, gozando do viés pouco restritivo da legislação³³⁷.

Contudo, além desse efeito imediato, essa conexão dos interesses do complexo multinacional ao sistema financeiro internacional conduziu a um evento de proporções estruturais e de longa duração que recolocou a dependência externa brasileira num patamar mais letal do que antes. Se em uma primeira etapa fomos envolvidos em uma internacionalização de capital cuja dimensão produtiva foi compatibilizada com a política econômica em curso buscando a implantação da indústria pesada, em um segundo momento, a internacionalização financeira iniciada no centro começou a ser importada por meio das reformas financeiras da ditadura militar, que teve como reflexo tornar a política econômica refém das expectativas de valorização do complexo multinacional. Na verdade, as reformas institucionais do regime militar vieram por responder às necessidades externa e interna do complexo multinacional, que tinham na empresa estrangeira o eixo de sua existência.

Como visto em parte no Capítulo I, a sobreliquidez de recursos financeiros deu origem a uma transnacionalização bancária norte-americana e a uma reestruturação em bases regionais dos sistemas bancários europeus que permitiram a consolidação do Euromercado. Por um lado, esse sistema internacional de créditos tornou-se parte estratégica dos núcleos de decisão das empresas multinacionais, uma vez que as capacitaram de compensação internacional de fluxos monetários, de modo a estabelecerem um regime de preço interno e condições de planejamento de longo prazo definidos por escalas transnacionais. Por outro lado, pela perspectiva interna, como tratada no Capítulo II, a crise do início dos anos 60 no Brasil dificultava a continuidade da modernização capitalista diante das debilidades no financiamento interno e das deficiências estruturais nas contas externas. Ou se modificava o padrão de desenvolvimento capitalista, estabelecendo franca oposição aos interesses do complexo multinacional, ou se reformulava esse padrão nas raias da nova internacionalização do capital. A saída encontrada por meio da instrumentalização do golpe foi atrelar a política econômica ao mercado financeiro internacional e, dessa forma, elevar o processo de subordinação da economia brasileira ao capital internacional a um estágio qualitativamente superior.

³³⁷ CRUZ, *op. cit.*, 1998.

Com o intenso endividamento externo, que culminou numa sobreoferta de reservas cambiais no início dos anos 70, rompeu-se o controle nacional da estrutura bancária brasileira, facilitando o comando das atividades econômicas pelo complexo multinacional. O preço a ser pago por esse caminho trilhado viria rapidamente, tão logo a crise da dívida nos anos 80 eclodisse e, junto com ela, o epílogo da era desenvolvimentista³³⁸.

4. Proteção setorial e outras disposições (1971-1989)

O Governo Castelo Branco, mediante um estilo de desenvolvimento capitalista alicerçado por uma política econômica extremamente favorável à mobilidade das finanças externas, submeteu o regime institucional aos interesses do complexo multinacional. A despeito dessa reforma financeira, a industrialização tinha um papel relevante. Nesse momento surge uma clara contradição, porque, mesmo que o padrão de desenvolvimento capitalista sacramentado pela ditadura militar tentasse manter um aparato regulatório de proteção à concorrência estrangeira em setores considerados estratégicos ao avanço da industrialização pesada, a influência liberalizante do complexo multinacional impunha o aprofundamento de seus interesses, revelados por um processo de internacionalização que ia submetendo o poder estatal à sua dinâmica.

O período que trataremos a seguir apresentou, assim, duas dimensões institucionais destinadas a regular o capital internacional. Delimitando uma evidente subordinação à internacionalização, a primeira dimensão foi a de indução liberalizante, em que a flexibilização da Lei de Remessas de Lucro por meio da conexão do financiamento externo com as necessidades internas de acumulação das filiais estrangeiras, dando origem à crise da dívida externa, prosseguiu em seu alcance legal sem impedimentos substantivos. A segunda dimensão foi a de indução disciplinadora, pois, uma vez estabilizada a política sobre os fluxos do capital internacional, inalterada até o final dos anos 80, coube ao Estado proteger alguns espaços econômicos nacionais que restavam, inspirando-se, sobretudo, em pressupostos legais que advinham dos anos 30. Estabeleceu-se uma regulação setorial, além da definição de políticas de transferência tecnológica, de tributação e de desenvolvimento regional. Contudo, como mostraremos adiante, mesmo aí a pressão contínua do capital internacional fez com que várias exceções fossem se sobrepondo às regras que eram preservadas ou criadas. É dessa perspectiva que começaremos nossa análise, até chegar ao seu ponto de inflexão nos anos 90,

³³⁸ Sobre a relação das reformas financeiras do regime militar com a crise da dívida no início dos anos 80 ver FURTADO, C. *A Nova dependência: dívida externa e monetarismo*. 5. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.

apontando de que forma a primeira dimensão, liberalizante e crescentemente submetida aos interesses do complexo multinacional, aprofundou-se até se alojar na ante-sala do neoliberalismo.

No âmbito do padrão de desenvolvimento capitalista dos anos 70 – que almejava o crescimento industrial por meio da diversificação produtiva, bem como mover uma política econômica que fosse capaz de superar os constrangimentos conjunturais da crise mundial, contornando a desaceleração cíclica e a restrição cambial – foi mantido um regime de proteção setorial no país. Mesmo que em linhas gerais esse controle setorial fosse uma tendência, o regime constitucional da ditadura militar apresentava uma submissão maior à internacionalização em relação às Constituições de 1934, 1937 e 1946. Isso porque, apesar de a Constituição de 1967 reconhecer o direito de o Estado intervir no domínio econômico, monopolizando determinadas atividades com base no interesse público como as outras, fica determinado que a ação estatal direta só será admissível “se não puder ser desenvolvida com eficiência no regime de competição e de liberdade de iniciativa”³³⁹. Adicionalmente, ficou estabelecido que “às empresas privadas compete preferencialmente, com o estímulo e apoio do Estado, organizar e explorar as atividades econômicas”³⁴⁰. Se tal instrumento tivesse sido introduzido anteriormente, empresas estatais como a PETROBRÁS teriam grandes dificuldades de consolidar-se, visto que o poder competitivo da iniciativa privada nesse ramo em particular, representado pelas multinacionais norte-americanas, seria amplamente estabelecido³⁴¹.

Não é demais lembrar que a origem da proteção contra a concorrência do capital internacional nos setores básicos da economia ocorreu em sua maior parte nos anos 30. A partir daquela quadra, os minerais estratégicos e o potencial hidráulico foram denominados propriedade distinta da propriedade do solo para efeito de exploração ou aproveitamento industrial no território nacional, necessitando de autorização federal para serem explorados em termos privados, além de estarem reservados aos “capitais brasileiros ou empresas organizadas no país”. Previa-se igualmente a nacionalização progressiva das minas, jazidas minerais e quedas d'água ou outras fontes de energia hidráulica, consideradas indispensáveis à defesa econômica brasileira³⁴².

³³⁹ Parágrafo 8º do Art. 157.

³⁴⁰ Art. 163.

³⁴¹ Para maiores detalhes sobre essa disposição legal e sua relação com todas as Constituições brasileiras ver PEREIRA, O. D. *Nova república: Constituição nova: apontamentos e sugestões para uma Constituição democrática e moderna*. Rio de Janeiro: Philobiblion, 1985 e PEREIRA, O. D. *Constituinte: Anteprojeto da Comissão Afonso Arinos*. Brasília: Editora UnB, 1987.

³⁴² Tais pressupostos legais foram estabelecidos pela Constituição de 1934 que internalizou os *Códigos de Água* e de *Minas*. A Constituição de 1937 radicalizou o regime de proteção aos minerais estratégicos, cuja exploração só poderia ser realizada por “empresas que fossem constituídas por acionistas brasileiros”, e não mais, portanto, por “empresas organizadas no país” contando com a cooperação estrangeira. A Constituição de 1946 com seu viés liberal reintroduziu tal possibilidade, sendo reforçada pela Carta de 1967. Outras disposições aprimoraram a política de proteção energética e de preservação dos recursos naturais brasileiros. O Decreto-Lei nº. 227 de 28/12/1967 restringiu a participação do capital internacional na pesquisa de novas jazidas minerais, e mesmo a empresa

A despeito dessas definições legais de proteção aos recursos naturais estratégicos, o complexo multinacional, por exercício de sua pressão interna, forçava a legislação a abrir espaços de exceções à regra. Nesse sentido, o monopólio estatal do petróleo³⁴³ passava a ser relativizado, já no final dos anos 60, por meio de participação do IDE na indústria petroquímica com a criação da *joint venture* PETROQUISA³⁴⁴. Similarmente, a crise do petróleo abriria um contexto propício para que o poder público flexibilizasse o monopólio estatal via contratos de risco³⁴⁵. Desde o Governo Médici já havia a intenção de permitir às empresas multinacionais a exploração de petróleo em regime de contratos de risco³⁴⁶. Alguns setores da ditadura militar e da opinião pública rejeitavam, entretanto, a idéia de flexibilização, visto que as nacionalizações da época de Goulart e a monopolização das exportações e importações do petróleo de Castelo Branco representavam certa continuidade no desejo de se manter inalterada a proteção ao setor³⁴⁷. Com a intensificação da crise energética mundial, essa corrente nacionalista enfraquecer-se-ia em presença de um discurso de que era inadiável e emergencial aumentar a produção interna de petróleo, dado o grave estrangulamento cambial decorrente da sua onerosa importação. A premissa básica era a de que a PETROBRÁS por si só não teria capital nem estrutura técnica suficientes para ampliar a exploração interna. Assim, em 9 de outubro de 1975, o Presidente Geisel autorizou o contrato de risco, sem criar qualquer modificação constitucional ou mesmo editar legislação ordinária. A justificativa era que o monopólio estatal definido pela L2.004/54 não seria afetado, visto que a PETROBRÁS – por meio de seleção das áreas, execução das licitações e elaboração dos contratos – iria impor rígidas condições ao sócio estrangeiro.

Não obstante tais condições, a verdade é que o contrato de risco abriu precedente à instalação dos principais oligopólios internacionais no setor petrolífero, permitindo um avanço do capital

de capital exclusivamente pertencente a brasileiros só poderia fazer estudos no setor a partir de autorização concedida pelo Ministério das Minas e Energia.

³⁴³ Regulamentado pela L2.004/54.

³⁴⁴ Decreto nº. 61.981 de 28/12/1967. Esse ramo da indústria química exploraria o gás natural e os seus produtos e subprodutos, bem como os do petróleo de poço, ou dos de óleo de xisto. O controle patrimonial majoritário ficou, todavia, garantido para a PETROBRÁS em no mínimo 51% das ações com direito a voto de propriedade e de participação no capital da sociedade subsidiária.

³⁴⁵ Segundo os dados extraídos da análise de FOLKERTS, L. K. *A Nova indústria nacional de bens e serviços após a flexibilização do monopólio de petróleo*. Salvador: 2004. Dissertação (Mestrado) – Universidade Salvador – UNIFACS, em 1970 o país produzia 164.088 barris/dia (30,9% do consumo) e importava 359.214 barris/dia, atendendo o consumo de 530.297 barris/dia e gastando com as importações o equivalente a US\$ 330,5 milhões (13% das exportações). Deflagrada a crise energética mundial em 1973, em que o preço do barril do petróleo foi elevado de US\$ 1,80 (1970) para US\$ 11,58 (1974), os recursos gastos com a importação de produto passaram para US\$ 1,1 bilhão em 1973 e US\$ 3,4 bilhões em 1974 (22,4% das importações e 35,7% do valor das exportações). Pressionada por esse momento, a balança de pagamentos apresentou um déficit de US\$ 1,2 bilhão em 1974, contrastando com o superávit conquistado em 1973 de US\$ 2,2 bilhões.

³⁴⁶ Declarada pelo então Ministro de Minas e Energia Antonio Dias Leite Jr. segundo TAMER, A. *Petróleo, o preço da dependência*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1980.

³⁴⁷ A descrição detalhada desse momento está em CARVALHO, G. *Petrobrás: do monopólio aos contratos de risco*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1977. Sobre as lutas sociais e o papel dos trabalhadores nesse setor em torno da defesa do monopólio estatal do petróleo ver MIRANDA, M. A. T. *O Petróleo é nosso: a luta contra o “entreguismo”, pelo monopólio estatal*. Petrópolis: Vozes, 1983 e SCALETSKY, E. C. “A Petrobrás e os trabalhadores da empresa estatal”, *Revista Universidade Rural*, v. 23, n.2, jul-dez, 2001.

internacional sobre a economia brasileira³⁴⁸. Com o segundo choque do petróleo em 1979, o Governo Figueiredo teve o campo desobstruído para ampliar o acesso ao IDE nesse setor, definindo novas áreas de contrato de risco³⁴⁹. Assim, ele permitiu que a iniciativa privada tivesse maior penetração nas áreas de prospecção; informações geológicas das bacias sedimentares; e que a decisão relativa ao comércio dos campos descobertos fossem tomados conjuntamente com a PETROBRÁS; além de o poder público reembolsar e remunerar a empresa contratada em moeda conversível ou petróleo³⁵⁰. O saldo dessa abertura entre 1976 e 1988 foi a assinatura de 243 contratos de riscos, sendo efetivados US\$ 1,8 bilhão de investimentos privados e descobertos 8 bilhões de barris de petróleo em reservas³⁵¹.

Nesta rota demarcada pelo avanço da industrialização pesada outros setores apresentavam proteção estatal originada da época de Vargas³⁵². Foi o caso, por exemplo, das empresas de utilidades públicas e, em especial, do setor elétrico³⁵³, em que se instituiu, desde os anos 30, que as concessionárias ou os contratantes desses serviços deveriam constituir suas administrações com maioria de executivos brasileiros residentes no Brasil, ou delegar poderes de gerência exclusivamente a brasileiros³⁵⁴. Também se procurou regulamentar o setor de telefonia estabelecendo o *Código Brasileiro de Telecomunicações*³⁵⁵ que, dentre outras atribuições, exigia que em execução de serviços

³⁴⁸ Segundo a revista especializada no setor PETRO & QUÍMICA, Edição 252 – Setembro/2003, mais de cem contratos de risco foram assinados em 1976, permitindo a presença de empresas estrangeiras como a *Shell, Exxon, Texaco, BP, Elf, Total, Marathon, Conoco, Hispanoil, Pecten, Pennzoil*. Até o final dos anos 70, os principais grupos estrangeiros em regime de contrato de risco para exploração do petróleo já eram, segundo TAMER, *op. cit.*, 1980, os seguintes: *Agip, Allied Chemical Corporation, BP, Cities Service Company, Ensearch Exploration Inc., Exxon, Hispânica de Petróleos S.A. (Hispanoil), Hudson's Bay Oil and Gas Company Ltd., Marathon, Norcen Energy Resources Ltd., Occidental Petroleum Corporation, Ocean Drilling & Exploration Company, Pennzoil, Shell, Société National Elfaquitaine, Standard Oil e Union*.

³⁴⁹ Segundo FOLKERTS, *op. cit.*, 2004, o preço do barril saiu de US\$ 13,60 (1978) para US\$ 30,03 (1979), gerando importações de petróleo para o Brasil na ordem de US\$11 bilhões (80% das exportações totais).

³⁵⁰ FOLKERTS, *op. cit.*, 2004.

³⁵¹ *Idem, Ibidem*.

³⁵² Sobre esse sentido industrializante representado pelo regime institucional ver BARRETO FILHO, F. P. M. *O Tratamento nacional de investimentos estrangeiros*. Brasília: Instituto Rio Branco; Fundação Alexandre Gusmão, Centro de Estudos Estratégicos, 1999; BNDE “O capital estrangeiro na indústria brasileira: atualidade e perspectivas”, *Estudos BNDES*, n.10, mai, 1988; e ZOCKUN, M. H. *A importância das empresas brasileiras de capital estrangeiro para o desenvolvimento nacional* 2.ed. São Paulo: FIESP/CIESP, 1989.

³⁵³ Sobre a origem e a evolução da regulação do setor elétrico no Brasil ver RECH, H. *Regulação dos serviços públicos de energia elétrica: descentralização e controle social*. São Paulo: 2006. Dissertação (Mestrado) – Interunidades de Pós-Graduação em Energia – Universidade de São Paulo.

³⁵⁴ Para comentários sobre esta questão na Constituição de 1934 ver BAUMMAN, *op. cit.*, 1992.

³⁵⁵ Lei nº. 4.117 de 27/08/1962.

de radiodifusão os diretores e gerentes fossem brasileiros natos³⁵⁶. Na época da ditadura militar houve um reforço nessa regulação e proteção às utilidades públicas³⁵⁷.

Análogo ao setor elétrico, o ramo de informática foi protegido por reserva de mercado, originando uma extensa legislação. O marco de controle foi a criação da *Secretaria Especial de Informática* (SEI)³⁵⁸, órgão cuja responsabilidade era de orientação, planejamento, supervisão e fiscalização, em articulação com os instrumentos específicos, a coordenação da pesquisa, do desenvolvimento e da produção de componentes eletrônicos para semicondutor, opto-eletrônicos e semelhantes, bem como para seus insumos. Foi estabelecida também a Lei de Informática³⁵⁹, que reservava por oito anos o mercado de informática às sociedades constituídas no país em que os controles decisório, tecnológico e de capital teriam que estar nas mãos de pessoas físicas residentes e domiciliadas no país³⁶⁰. Posteriormente, criou-se a Lei do *Software*³⁶¹, segundo a qual apenas empresas de capital nacional colocariam no mercado programas de computação. As empresas multinacionais somente poderiam vendê-los para uso em *hardware* fabricado ou comercializado por outras empresas sob controle brasileiro. No caso de similar nacional, o programa estrangeiro de computação não poderia ser registrado.

O contexto social que incide na evolução do marco institucional destinado a aplicar reserva de mercado ao setor de informática fornece-lhe um sentido e revela-se como mais um episódio controverso e portador de inúmeros conflitos que marcam o poder disciplinador ao capital internacional no Brasil. Ou seja, implicou uma série de confrontos entre setores internos e externos ante o avanço da internacionalização, em que se fez necessário calibrar, por meio da politização do espaço econômico nacional, o nível de modernização a ser absorvido. Novamente, aqui, o poder estatal foi desafiado pelo complexo multinacional, quando tentou estabelecer os termos da dupla articulação entre o capital internacional e os setores privados internos.

³⁵⁶ Já os técnicos encarregados da operação dos equipamentos transmissores poderiam ser estrangeiros, mas seriam obrigados a ter residência exclusiva no país e aprovação do Estado para se fixarem em território nacional em caráter excepcional através de contrato para funções específicas. Uma análise mais aprofundada sobre essa medida pode ser observada em BARBOSA, D. B. *Direito de Acesso do Capital Estrangeiro*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, v.1, 1996.

³⁵⁷ Assim, as empresas de radiodifusão foram proibidas de contratar assistência técnica de empresas ou entidades estrangeiras (Decreto-Lei nº. 236 de 28/02/1967), bem como instituiu-se reserva de mercado a centrais telefônicas do Sistema Telebrás e empresas nacionais (Portaria nº.622 de 19/06/1978 do Ministério das Comunicações).

³⁵⁸ Decreto nº.85.760 de 06/03/1981.

³⁵⁹ Lei nº. 7.232 de 29/10/1984.

³⁶⁰ Para efeito de controle de capital, exigiu-se que tais sociedades tivessem no mínimo 2/3 das ações ordinárias, igual percentagem das ações preferenciais com direito a voto e 70% do capital social.

³⁶¹ Lei nº. 7.646 de 18/12/1987, regulamentada pelo Decreto nº.96.036 de 12/05/1988.

Um estudo³⁶², que mapeou a ascensão e queda desses conflitos no setor de informática, mostrou que sua origem se estabeleceu principalmente na segunda metade dos anos 70, quando a *IBM* tentou introduzir no mercado interno brasileiro o *sistema/32* de microcomputadores, encontrando oposição da *Coordenação de Atividades de Processamento de Dados* (CAPRE), subordinada ao *Conselho de Desenvolvimento Econômico* (CDE) e ao *Estado Maior das Forças Armadas* (ENFA). A CAPRE estabeleceu que a produção de microcomputadores teria que ser dominada exclusivamente por tecnologia e poder decisórios brasileiros, evitando, contudo, em sua legislação, o termo “reserva de mercado”, que demarcaria uma clara ambiguidade no marco institucional. As ambiguidades mostravam-se na verdade como disputas intra-Estado que competiam órgãos mais nacionalizantes contra outros mais cosmopolitas, de modo a percorrer toda a história da política de informática. A *IBM*, em contrapartida, não cedia em nenhuma das condicionalidades exigidas pela CAPRE³⁶³. O resultado desse conflito foi que, por meio da EMFA, o Estado incentivou a empresa nacional *Computadores e Sistemas Brasileiros Ltda.* (COBRA) a constituir tecnologia própria, mantendo aportes de *know-how* externo, assim como definiu uma política tecnológica mais coesa, vinculada à questão da segurança nacional.

Abriu-se a partir desse ponto uma trajetória de embates, que foram demarcando a evolução do regime institucional. Esse mesmo estudo mostrou, por exemplo, como a reserva de mercado para *hardware* e *software*, proposta pela SEI em 1983, recolocou os termos do choque anterior. De um lado, tinha-se a mobilização contrária (FIESP, CNI – *Confederação Nacional da Indústria*, EMBRAER, e empresas multinacionais) representada por setores não ligados à informática, eletrônica de consumo, telecomunicações, usuários de bens de informática e serviços de informática. Suas reivindicações passavam por maior flexibilidade ao capital internacional, delimitação da política de informática às áreas de minis, micros e periféricos, bem como transferência do poder executivo para o *Ministério da Indústria e Comércio*. De outro lado, a mobilização a favor da reserva de mercado (alguns militares, cientistas, empresários ligados à *Associação Brasileira da Indústria de Computadores e Periféricos* – ABICOMP, *Federação Nacional dos Engenheiros*) reivindicava maior explicitação dos mecanismos de reserva de mercado, definição do papel da empresa nacional, exigência para que esta mantivesse um percentual de seu faturamento em atividades de P&D, a criação de um instrumental estatal capaz de forçar a empresa multinacional a nacionalizar seus

³⁶² Os próximos parágrafos estão baseados em TAPIA, *op. cit.*, 1995.

³⁶³ Tais como: plano de capacitação tecnológica local, índices de nacionalização, o controle de capital por empresa nacional, e mesmo a queda no montante das importações, de forma a internalizar a produção.

produtos e a manter um nível de exportações, e também exigia benefícios, incentivos fiscais a projetos considerados de interesse nacional. Uma vez votada e assegurada a reserva de mercado em 1983, esses conflitos igualmente se transferiram para a *Zona Franca de Manaus* e a SEI. Como mostramos no Capítulo II, essa área de livre fluxo de bens e mercadorias implicava um grande privilégio para internalização de produtos das empresas multinacionais no mercado interno, entrando em contradição com a Lei da Informática. Por isso procurou-se subordinar o órgão responsável pela *Zona*, o SUFRAMA, aos desígnios da reserva de mercado. Essa atitude, entretanto, não teve muito êxito, visto que as irregularidades e a deficiência de fiscalização impediam que o controle fosse estabelecido e barrasse o acesso privilegiado do capital internacional ao setor de informática³⁶⁴.

Com a Lei do *Software* de 1987, novamente haveria uma reconfiguração dos embates diante da política de informática. A mobilização anti-reserva de mercado e da discricionariedade estatal seria representada agora pelo *Departamento de Estado* norte-americano; *Associação dos Exportadores do Brasil* – AEB (sucos, têxteis, aço, calçados e aviões); FIESP, *Associação Brasileira de Industrias Elétrica e Eletrônica* – ABINEE. Do lado pró-reserva tínhamos a SEI, ABICOMP (mas com várias clivagens dentro do órgão, visto que alguns empresários defendiam a reserva apenas para *hardware*) e a *Associação de Empresas de Processamento de Dados* – ASSESPRO (sem o capital internacional). Para os mais nacionalistas, geralmente pequenos empresários e a comunidade científica, buscava-se a autonomia tecnológica quase absoluta; outros, mais pragmáticos e alinhados ao capital internacional, em geral grandes empresários nacionais, defendiam o licenciamento de tecnologia. Dentro desse arco de pretensões, havia alguns que exigiam o estabelecimento de regras capazes de impulsionar a industrialização local no setor, que poderia ser ameaçada pelo *software* importado e pela pirataria. Alguns empresários advogavam que uma legislação específica para o *software* facilitaria o licenciamento de programas *standards* internacionais e permitiria uma definição estratégica para política de informática.

Apesar da mobilização interna diferenciada em apoio a essa legislação, o saldo e as repercussões da lei passavam por um contencioso Brasil e Estados Unidos que, no limite, implicou uma ampla flexibilização da lei, indo ao encontro tanto das reivindicações da política externa norte-americana, quanto da FIESP e do capital internacional. A incapacidade de centralização estatal e as clivagens no próprio Estado, dos setores políticos e dos empresariais internos, aliados a uma crise econômica e à instabilidade política no fim do regime ditatorial, representavam os limites de uma

³⁶⁴ O detalhamento de tal fracasso encontra-se em BAPTISTA, *op. cit.*, 1987.

política que tentava contrariar com relativa proteção setorial os interesses que conjugavam o complexo multinacional. Em outras palavras, mesmo que tais medidas tivessem como princípio a preservação de um setor considerado estratégico para o desenvolvimento industrial, os limites para proteger esse espaço econômico nacional já seriam dados nos primeiros anos após a edição, sobretudo à comercialização de *software*.

Segundo outro estudo sobre o tema, alguns indicadores mostraram que o mercado brasileiro de programas computacionais experimentou um crescimento relevante³⁶⁵, visto que em 1989 uma considerável parte das empresas do setor cresceu a taxas superiores a 100%, e algumas até superaram a marca de 200%, descontada a inflação do ano. Não obstante, os distribuidores de *software* estrangeiro fortaleceram-se no mercado e se estruturaram bem à frente das empresas nacionais que buscavam desenvolver projetos próprios. O capital privado nacional, por sua própria debilidade interna e pela pressão externa, preferiu se tornar revendedor de produtos estrangeiros a desenvolver o *software* a partir de investimentos em P&D. Ainda que isso fosse permitido pela lei desde que provada a não similaridade de produtos nacionais, houve uma enorme dificuldade de aplicar o critério de reserva de mercado, quando existiam produtos muito semelhantes aos estrangeiros. Além de tratar de um setor com alta complexidade técnica e intensa diferenciação produtiva, que tornava difícil a aplicação do critério de similaridade, sempre que a empresa brasileira se submetia a esse processo o ônus da prova era muito grande em face ao poder oligopólico exercido pelo capital internacional. Este utilizava todos os meios para fazer o concorrente interno transformar-se em seu representante comercial. Ocorreram desse modo enormes dificuldades em contrariar os interesses das empresas estrangeiras, ao mesmo tempo em que a sustentação política para manter a reserva de mercado não teve condições de se impor diante da pressão externa, visto que além da ação direta das corporações internacionais, a política externa norte-americana, como já dissemos, impôs grandes hostilidades ao programa brasileiro³⁶⁶.

³⁶⁵ Os parágrafos que seguem estão amparados no estudo empírico e na análise de ZUKOWSKI, J. C. *Indústria brasileira de software: evolução histórica e análise dos efeitos da Lei 7.646/87*, com enfoque sobre o mercado de *software* para microcomputadores. Campinas: 1994. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

³⁶⁶ Alguns eventos resumem tal tensão: 1)- Em 1985, quando a *Secretaria Especial de Informática* (SEI) anunciou sua pretensão de intervir na comercialização do *software*, Ronald Reagan entrou com ação investigatória em órgãos multilaterais contra a política brasileira de informática; 2)- Os EUA confirmaram suas posições em favor do *copyright* para o *software* em documento sobre a política de informática brasileira em 1986, considerando a nossa legislação injusta; 3)- Ainda no ano de 1985, a SEI negou registro do *MS-DOS*, com base no Ato Normativo nº.22 do INPI e na Lei de Informática. Em resposta, os EUA ameaçaram impor severas retaliações; 4)- Ao ser aprovado o projeto de Lei do *Software* no Congresso, imediatamente as exportações de alguns produtos brasileiros para os EUA foram ameaçadas. Com isso, as pressões internas de empresários brasileiros contra a lei intensificaram-se; 5)- Em 1987, o Governo Sarney recuou ao vetar a proteção tarifária da Lei do *Software*. Também autorizou o registro do *MS-DOS 3.3*, flexibilizando grande parte dos dispositivos institucionais de reserva de mercado; 6)- Assim, os EUA adiaram a decisão de retaliação, e já em 1988 a SPA (associação de classe das empresas norte-americanas de *software*) afirmaram sua satisfação com a redação final da Lei de

Novamente, aqui, fica clara a subordinação das burguesias locais – sobretudo as grandes – à articulação externa via capital internacional. O que ocorreu nesse período foi uma espécie de autonomização do grande empresariado nacional de informática em relação à discricionariedade do Estado proposta por meio da legislação. Ao final dos anos 80, os grandes grupos nacionais reivindicavam uma liberalização (*Nova Política Industrial*) que revelava certa ambiguidade, visto que queriam menos intervenção estatal, sem abandonar alguns níveis de protecionismo. Esses grupos eram basicamente compostos pelo *Bradesco*, *Itaú*, *Sharp*, *ABC-BULL*, *Docas de Santos* e *Ioschpe*, que tinham certas características que os unificava em seus interesses, lutando pelo acesso privilegiado aos mercados, capacidade técnica superior, recursos financeiros, e com grande ênfase na integração com outras empresas do complexo eletrônico, sobretudo empresas multinacionais, na forma de distribuição comercial, licenciamento e *joint-ventures*. A realização dessa aliança, mostrada na Tabela 23, exemplifica o crescente poder do complexo multinacional exercido sobre padrões de desenvolvimento capitalistas brasileiro, em que sua dinâmica privada vai contra a possibilidade de se constituir por meios internos uma centralização estatal ou mesmo uma política industrial que estabeleça um fim, capazes de garantir patamares mínimos de autonomia diante do sentido externo que o padrão de acumulação capitalista definido a partir do centro impõe³⁶⁷.

A legislação ao setor financeiro também se originou da tradição dos anos 30, quando a nacionalização progressiva dos bancos de depósito e de empresas de seguros, em todas as suas modalidades, foram as principais propriedades de proteção setorial exercidas³⁶⁸. A Constituição de 1937 decretava, por exemplo, que só poderiam funcionar no Brasil bancos de depósito e empresas de seguros cujos acionistas fossem brasileiros. A primeira versão da Lei 4.131, em 1962, flexibilizou a participação do capital internacional nesse setor, mas somente sobre base patrimonialmente minoritária e rígido controle estatal. O artigo 51 dessa lei enunciava que aos bancos estrangeiros cujas matrizes tivessem sede em praças em que a legislação impunha restrições ao funcionamento de

Software, depois de ela ser vetada em vários pontos, voltando novamente ao Congresso, para depois ser definitivamente regulamentada (ZUKOWSKI, *op. cit.*, 1994).

³⁶⁷ Jorge Tapia, *op. cit.*, 1995, ao enfatizar o descomprometimento dos grandes empresários nacionais com a política de informática, mesmo relativizando o papel do capital internacional no processo, contribui para esta nossa interpretação. Segundo o autor, “uma das principais questões da agenda da reformulação da política era como fazer as *joint-ventures* – um debate escamoteado tanto pelo governo como pelos grandes grupos. No fundo, os grandes grupos queriam fazer *joint-ventures* mas não queriam uma regulamentação rigorosa por parte do governo, pois não lhes interessava assumir compromissos com os objetivos tecnológicos e estratégicos do modelo da política. Nesse sentido, preferiam soluções individuais e, de certo modo, renunciavam a se comprometer com uma diretriz de autonomia política e tecnológica. Em síntese, o boicote concreto não estava na aproximação com o capital estrangeiro, mas na forma desorganizada e individualizada dessa aproximação. Ademais, essas decisões devem ser inseridas tanto no contexto vivido pela política, particularmente pelo MCT/SEI no final do Governo Sarney, quanto naquele mais amplo de deterioração das condições econômicas, de fortes incertezas políticas e de contestação das teses nacionalistas” p. 260.

³⁶⁸ Artigo 117 da Constituição de 1934.

bancos brasileiros, ficaria vedado adquirir mais de 30% das ações, com direito a voto, de bancos nacionais. Posteriormente, acentuou-se a posição nacionalista, ao utilizar os dispositivos então criados no Banco Central para limitar a participação estrangeira no capital social de bancos comerciais e de investimentos³⁶⁹. Estabeleceu-se também a proibição de participações estrangeiras em capital social do *Banco Comercial Nacional*, *Banco de Investimentos*, *Financiamento e Investimento*, de sociedade corretora, de *Sociedade Distribuidora* e de *Sociedade de Arrendamento Mercantil* a 50% do capital total e 1/3 do capital votante³⁷⁰. Da mesma forma, as resoluções do *Conselho Nacional dos Seguros Privados* asseguraram, em 1986, que os investimentos estrangeiros em companhias de seguro, corretoras, fundos de pensão privados e companhias de capitalização jamais poderiam exceder 50% do capital, e teriam que se limitar a 1/3 do capital votante. Por fim, de maneira complementar a esses dispositivos, foi restringido o acesso das filiais estrangeiras aos créditos do sistema financeiro nacional³⁷¹.

Apesar de todas essas históricas restrições ao setor financeiro, outro espaço de exceção foi conquistado pelo complexo multinacional, uma vez que o avanço da internacionalização financeira nos anos 70 tornou quase inócua a tentativa de impedir institucionalmente o ingresso do capital internacional. A própria estratégia governamental de possibilitar o acesso dos agentes econômicos ao financiamento externo após o Golpe de 64, como mostramos no item anterior, permitiu que o capital internacional participasse das atividades financeiras internas com grupos bancários brasileiros. Ainda que formalmente fossem impedidas de exercer operações bancárias nacionais, as empresas estrangeiras conseguiram penetrar nesse espaço econômico brasileiro por meios indiretos, sobre uma ampla tolerância legal. Uma prova disso foi que o estoque de IDE no setor bancário cresceu 100% na economia brasileira entre o final dos anos 60 até os anos 80, e sua participação no total do capital internacional passou de 2%, em 1967, para 4% em 1989 (Anexo 4)³⁷².

³⁶⁹ Lei nº.4.595 de 31/12/1964.

³⁷⁰ Comunicação 262 do BACEN de 1985.

³⁷¹ Foi o caso da Lei nº. 4.728 de 14/07/1965, por exemplo, que impunha em momento de desequilíbrio no balanço de pagamentos a proibição, para o capital estrangeiro, do acesso a fundos obtidos no sistema financeiro nacional.

³⁷² Essa ascensão, em sua maior parte identificada na década de 70, tinha a participação do capital internacional, de acordo com BAER, M. A *Internacionalização financeira no Brasil*. Petrópolis: Vozes, 1986, dividida pelas seguintes atividades bancárias: 1)- Banco Comercial: apesar de a legislação brasileira não permitir o acesso estrangeiro, houve uma exceção: países que hospedavam bancos brasileiros poderiam instalar seus bancos no Brasil conforme o princípio de reciprocidade garantido pela L4.131/62. Dentro desse regime, a participação estrangeira saiu de 17 bancos atuando no país em 1974 para 26 em 1981. Com exceção do *Banco Europeu para América Latina (BEAL)*, todos os outros provinham de países latino-americanos e da Espanha; 2)- Bancos de Investimento: com objetivos de repassarem créditos externos de médio e longo prazo em regime de sociedade de financiamento e crédito imobiliário, em 1980, das 40 maiores instituições desta modalidade, 27 eram empresas estrangeiras, responsáveis sozinhas por 67% do total de empréstimos concedidos; 3)- Financeiras: conforme a lógica institucional criada no início da ditadura militar para incentivar a formação de conglomerados financeiros, esta modalidade tinha como função primordial conceder créditos para bens de consumo duráveis. Assim, muitas delas estavam diretamente ligadas à indústria, como no caso do setor automobilístico. Em 1980, a participação estrangeira neste

Tabela 23

Associação entre Empresas Brasileiras de Capital Nacional e Empresas Multinacionais no Setor de Informática

| Empresa Nacional | Tipo de Acordo | Ano | Empresa Multinacional | Produtos |
|------------------|----------------------------|------|-----------------------|-----------------------------------|
| <i>Monydata</i> | licenciamento | 1991 | <i>NCR</i> | microcomputadores |
| | distribuição | 1991 | <i>NCR</i> | microcomputadores |
| <i>Microtec</i> | <i>joint-venture</i> | 1991 | <i>DEC</i> | microcomputadores |
| | distribuição | 1988 | <i>DEC</i> | <i>workstations</i> |
| <i>Rima</i> | licenciamento | 1988 | <i>Fujitsu</i> | impressora de tecnologia LED |
| | licenciamento | 1992 | <i>Okidata</i> | impressora de tecnologia LED |
| <i>Elebra</i> | inf. licenciamento | 1989 | <i>PCPI</i> | impressora laser |
| | licenciamento | 1991 | <i>Seagate</i> | <i>winchester</i> |
| | licenciamento | 1991 | <i>Printonix</i> | impressoras matriciais |
| <i>Elebra</i> | distribuição | 1991 | <i>Philips</i> | discos ópticos de tecnologia LMSI |
| | distribuição | 1991 | <i>Seagate</i> | <i>winchester</i> |
| | distribuição | 1990 | <i>KAO</i> | disquetes |
| <i>Elebra</i> | comp. <i>joint-venture</i> | 1991 | <i>DEC</i> | superminicomputadores |
| | distribuição | 1989 | <i>DEC</i> | <i>workstations</i> |
| <i>Edisa</i> | <i>joint-venture</i> | 1991 | <i>HP</i> | linha diversificada |
| | distribuição | 1984 | <i>HP</i> | linha diversificada |
| <i>Procomp</i> | <i>joint-venture</i> | 1991 | <i>Vitacon</i> | redes via satélite |
| | distribuição | 1989 | <i>Stratus</i> | processadores <i>front end</i> |
| <i>SID</i> | <i>joint-venture</i> | 1990 | <i>IBM</i> | microcomputadores |
| | distribuição | 1991 | <i>AT&T</i> | equipamentos de telefonia |
| | distribuição | 1990 | <i>Tandem</i> | processadores <i>front end</i> |
| <i>Itautec</i> | distribuição | 1990 | <i>Fujitsu</i> | discos, fitas, <i>scanners</i> |
| | licenciamento | 1989 | <i>IBM</i> | superminicomputadores |
| | distribuição/OEM | 1991 | <i>AI</i> | <i>electronics notebooks</i> |
| | distribuição/OEM | 1991 | <i>Logitec</i> | <i>mouse</i> |
| | distribuição/OEM | 1991 | <i>Western</i> | <i>winchester</i> |
| | distribuição/OEM | 1991 | <i>Adapter</i> | placas controladoras |
| | distribuição/OEM | 1991 | <i>Intel</i> | placas de microcomputadores |
| <i>Digilab</i> | distribuição | 1991 | <i>YE</i> | disquetes |
| | <i>joint-venture</i> | 1991 | <i>NEC</i> | microcomputadores |
| | <i>joint-venture</i> | 1991 | <i>Bosch</i> | eletrônica embarcada |
| | licenciamento | 1989 | <i>Delphax</i> | impressoras ionográficas |
| | licenciamento | 1989 | <i>Dataproducts</i> | impressoras |
| | distribuição | 1989 | <i>Contel</i> | equip. para redes via satélite |
| | | 1988 | <i>Sun</i> | <i>workstations</i> |

Fonte: Elaborado por TAPIA, J. R. B. A *Trajetória da política de informática brasileira (1977-1991)*: atores, instituição e estratégias. Campinas, SP: Papirus; Editora da Unicamp, 1995.

Outro setor institucionalmente protegido da concorrência estrangeira, mas que na prática sofreu um forte avanço internacionalizante foi a agricultura. O imobiliário rural era protegido, em certos casos, por controle disciplinar à aquisição de imóvel rural por estrangeiros residentes no país ou pessoa jurídica estrangeira³⁷³. Ademais, a legislação definiu que o capital internacional só poderia adquirir imóvel situado em área considerada indisponível à segurança nacional mediante

segmento era de 17 empresas estrangeiras, contra 12 em 1972, sendo responsáveis por quase 20% dos empréstimos concedidos; 4)- *Leasing*: sendo a atividade de arrendamento mercantil pouquíssimo explorada pelo capital nacional, as empresas estrangeiras rapidamente ocuparam esta atividade vinculando-se às indústrias para atuarem no setor de bens de capital. No final dos anos 70, das 24 empresas neste setor, 15 eram totalmente estrangeiras, responsáveis por 25% do valor imobilizado nessa atividade; 5)- Escritórios de representação dos bancos estrangeiros: proibidos de realizar qualquer operação interna, a função desses agentes financeiros residia em intermediar empréstimos externos para indústrias multinacionais, assim como realizar avaliações de risco para o IDE dessas indústrias (*country-risk*) e refinar sua dívida externa. Os 31 escritórios sediados no país em 1969 quase setuplicaram sua participação em 1981, chegando perto de 200 unidades. 6)- Conglomerados financeiros: em 1981, dos 49 maiores, 12 eram formados exclusivamente por capital estrangeiro, responsáveis pela concessão direta de 25% dos empréstimos.

³⁷³ Lei nº. 5.709 de 07/10/1971. Adicionalmente, por meio da Lei nº. 6.404 de 15/12/1976, definiu-se que a pessoa jurídica estrangeira que viesse constituir-se em território nacional no setor ligado à agricultura teria que antes passar pelo crivo da autorização do governo federal. O capital internacional que se constituísse internamente na forma de pessoa jurídica nacional estaria livre desta condição.

assentimento prévio da *Secretaria Geral do Conselho de Segurança Nacional*³⁷⁴. Disciplinou-se igualmente o capital internacional na faixa de fronteira³⁷⁵, estabelecendo amplas normas de controle de terras localizadas nessa região, por meio do *Conselho de Defesa Nacional*³⁷⁶.

Ainda que esse controle setorial agrícola definisse áreas estratégicas de domínio exclusivamente a capitais nacionais ou buscasse impedir a especulação imobiliária, a bem da verdade a expansão do capital internacional foi constante durante boa parte do período em análise. O que os dados indicam é que após o Golpe de 64 houve uma intensificação de IDE no setor agrícola. Enquanto a taxa média anual de crescimento (geométrica) entre 1954 e 1970 do IDE na agricultura era de 11,2%, entre 1970 e 1974 passou para mais de 17%, aliás, essa taxa foi maior que a de todo o restante dos investimentos externos. Das 400 maiores filiais estrangeiras sediadas no país nessa época, 60 delas estavam ligadas diretamente à agricultura, e 50% haviam ingressado somente na primeira metade dos anos 70, predominantemente em ramos de alimentos, papel e madeira, dominados pelo capital norte-americano, e na comercialização de *commodities*, por capitais japoneses. Esse tipo de capital internacional se destinou, sobretudo, às regiões de grandes eixos rodoviários que ligavam o centro-oeste ao norte do país³⁷⁷.

Assim, a internacionalização no setor teve expansão contínua no período, a despeito da tentativa de restrição por parte da legislação de controle setorial. Na verdade, o marco legal para esse fim também tinha um caráter dual, similar aos outros que vimos, porque se de um lado impunha restrições ao capital internacional na zona rural, por outro apresentava um complexo legislativo que incitava esse mesmo capital para determinadas regiões. Dentre vários incentivos às empresas multinacionais no setor agrícola estavam: isenções, reduções ou abatimentos de imposto de renda; de imposto de importação e de exportações; assim como de imposto de circulação de mercadorias para agentes econômicos que realizassem investimentos na região amazônica, no nordeste, em áreas de florestamento e reflorestamento, em atividades pesqueiras, turismo, etc.³⁷⁸ Não foi por outra razão que, apesar do controle setorial instituído, empresas estrangeiras desenvolveram explorações

³⁷⁴ Decreto n.º. 74.965 de 26/11/1974.

³⁷⁵ Lei n.º. 6.634 de 02/05/1979.

³⁷⁶ Decreto n.º. 85.064 de 26/08/1980.

³⁷⁷ Dados e análise extraídos integralmente de SAMPAIO, P. A. *Capital estrangeiro e agricultura no Brasil*. Petrópolis: Vozes, 1980.

³⁷⁸ Lei n.º. 4.239 de 27/06/1963; Lei n.º. 4.502 de 30/11/1964; Decreto-Lei n.º. 37 de 18/11/1966; Lei n.º.5.508 de 11/10/1968; Decreto-Lei n.º. 759 de 12/08/1969; Decreto-Lei n.º. 1.139 de 21/12/1970; Decreto-Lei n.º. 1.158 de 16/03/1971; Decreto n.º. 70.162 de 18/02/1972; Decreto-Lei n.º. 1.236 de 28/08/1972; Decreto-Lei n.º. 1.248 de 29/11/1972; Decreto-Lei n.º. 1.428 de 02/12/1975.

agrícolas de grandes dimensões no país, chegando a controlar mais de 30% da área ocupada em imóveis rurais, como no caso do Pará³⁷⁹.

Mesmo diante dessas contradições permanentes, o marco institucional de controle setorial à concorrência estrangeira não parou por aqui, visto que o ramo de transportes também foi cotejado por legislação semelhante. A começar pela proibição do transporte aéreo de passageiros e de carga³⁸⁰. Reforçou-se também, na ditadura militar, a proteção que vinha desde o século XIX para navegação de cabotagem³⁸¹. A legislação vigente ainda tornou obrigatório o transporte de mercadorias importadas feito exclusivamente por órgãos governamentais, em navios de bandeira brasileira³⁸². Outras disposições iam consolidando a proteção ao setor em suas particularidades. Foi o caso da proteção ao transporte intermodal³⁸³; da privação do capital internacional no transporte rodoviário de carga³⁸⁴; da proibição de estrangeiros possuírem e administrarem empresas de transporte e guarda de valores³⁸⁵. Igualmente, o setor aéreo teve continuidade no aprimoramento de sua legislação, que regulamentava as empresas estrangeiras ligadas ao transporte aéreo e de serviços acessórios³⁸⁶. Além de todos os outros instrumentos acima enumerados, e destes específicos do setor de transportes, ainda temos sua ação legal definida para os setores de engenharia³⁸⁷, saúde³⁸⁸, pesca³⁸⁹ e atividades regionais³⁹⁰.

³⁷⁹ Um outro exemplo do que significou a expansão do capital internacional no setor primário perante incentivos financeiros regionais foi o *Projeto Jari*, na região amazônica: uma empresa norte-americana se instalou no Amapá, ocupando 3,7 milhões de hectares para cultivar determinadas espécies de árvores para produção de celulose, emprego de caulim para o alvejamento de papel, exploração de bauxita para produção de alumínio e alumina, além de outras atividades. Para análise do processo de internacionalização da região amazônica nos anos 70 e 80 ver FURNIEL, A. *Amazônia – a ocupação de um espaço: internacionalização x soberania nacional* (1960-1990). Rio de Janeiro: 1993. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Relações Internacionais – Pontifícia Universidade Católica. Para entender a complexidade do *Projeto Jari* em sua origem e seus desdobramentos na economia brasileira ver CARNEIRO, G. *Jari: uma responsabilidade brasileira*. São Paulo: Lisa, 1988; GARRIDO FILHA, I. *O Projeto Jari e os capitais estrangeiros na Amazônia*. Petrópolis: Vozes, 1980; LINS, C. *Jari: 70 anos de história* 3.ed. Rio de Janeiro: Dataforma, 2001; PINTO, L. F. *Toda a verdade sobre o Jari*. São Paulo: Record, 1987; SAUTCHUK, J. et. al. *Jari: a invasão americana*. São Paulo: Brasil Debates, 1980.

³⁸⁰ Decreto-Lei n.º. 29 de 14/11/1966.

³⁸¹ Constituição de 1967, sendo estendido tal dispositivo pela Emenda Constitucional n.º.1 de 1969.

³⁸² Decreto-Lei n.º. 666 de 02/07/1969.

³⁸³ Lei n.º. 6.288 de 12/11/1975.

³⁸⁴ Lei n.º. 6.813 de 10/07/1980.

³⁸⁵ Lei n.º. 7.102 de 20/06/1983.

³⁸⁶ Decreto n.º. 92.319 de 23/01/1986 e a Lei n.º. 7.565 de 19/12/1986.

³⁸⁷ O Decreto n.º. 64.345 de 10/04/1969 instituiu normas para a contratação de serviços, objetivando o desenvolvimento da engenharia nacional. A Resolução 209 do *Conselho Federal de Engenharia* de 01/09/1972, seguindo as prerrogativas de tal decreto, estabeleceu como requisito para acesso ao mercado que empresas prestadoras de serviço de engenharia de capital estrangeiro entrassem em consórcios com empresas de capital nacional e se submetessem ao pedido de registro. Já o Decreto n.º. 73.685 de 19/02/1974 radicalizou a legislação de proteção ao setor, uma vez que os órgãos da administração federal, inclusive as entidades da administração indireta, só poderiam contratar a prestação de serviços de consultoria técnica e de engenharia com empresas estrangeiras nos casos em que não houvesse empresa nacional devidamente capacitada para o desempenho dos serviços a contratar.

³⁸⁸ O artigo 199 da Constituição de 1988 vedou a participação direta ou indireta de capitais internacionais neste setor.

³⁸⁹ O Decreto-Lei n.º.221 de 28/02/1967 somente permitia às embarcações estrangeiras a realização de pesca no mar territorial brasileiro por meio de autorização do Ministério da Agricultura ou quando regulamentada por acordos internacionais. Além disso, na composição da tripulação das embarcações de pesca seria observada a proporcionalidade de estrangeiros prevista na *Consolidação das Leis Trabalhistas* (CLT). O Decreto n.º. 65.005 de 18/08/1969 aprofundava a legislação de proteção ao setor designando que a embarcação estrangeira quando autorizada a pescar no mar brasileiro só poderia desembarcar seus produtos em portos nacionais. As medidas

Em um outro nível de regulação institucional ao capital internacional, passamos a tratar do regime de controle a transferência e pagamentos de tecnologia externa. Aqui, a legislação referente à transferência de tecnologia manteve-se ancorada no mesmo projeto de intensificar o processo de industrialização pesada – tal como buscava a regulação setorial – e também não deixou de contradizer-se, ao tentar uma disciplina em companhia das forças estabelecidas internamente pelo complexo multinacional. O nascimento dessa legislação esteve circunscrito à edição de limites máximos para dedução no imposto de renda de pagamento de *royalties*, mediante os tipos de produção industrial segundo o seu grau de essencialidade³⁹¹. A variação seria de no máximo 5% para os setores considerados essenciais e até 1% para os menos estratégicos. Dentre os setores que poderiam deduzir determinado percentual para *royalties* no imposto de renda – pelo uso de patentes de invenção, processos e fórmulas de fabricação, despesas de assistência técnica, científica, administrativa ou semelhante – estavam a indústria de base com maior privilégio e, depois, as indústrias de transformação essenciais, seguidas por ramos menos importantes³⁹². Seria a L4.131/62 e o D53.451/64, contudo, que disciplinariam de fato a transferência externa de pagamentos por tecnologia importada, sobretudo no que diz respeito ao seu registro, categorias de transferência, controle, prazo para remessa, limite para remessa, pagamento de *royalties* à matriz e favores fiscais³⁹³. Com o Golpe de 1964, tal controle sobre remessas de *royalties* passaria por uma

posteriores apenas ampliaram os critérios de regulação mantendo os mesmos pressupostos (Decreto nº. 68.459 de 01/04/1971, Lei nº. 6.276 de 01/12/75 e Lei nº. 7.652 de 03/02/88).

³⁹⁰ A L4.131/62 apresentou alguns critérios de planejamento regional, estabelecendo a classificação de atividades econômicas segundo o seu grau de essencialidade para a economia nacional. As condições eram: “a)- que a inversão dos capitais estrangeiros, em determinadas atividades, se [fizesse] com observância de uma escala de prioridade, em benefício de regiões menos desenvolvidas do país; b)- que os capitais assim investidos [fossem] isentos, em maior ou menor grau, das restrições previstas no Art. 28 [remessas de lucro]; c)- que idêntico tratamento se [aplicasse] aos capitais investidos em atividades consideradas de maior interesse para a economia nacional” (Art.53). Mais adiante, no Governo Geisel, foi revogado o item “b” deste artigo, que previa condições de privilégio para remessas de lucro de empresas estrangeiras que procurassem se instalar em regiões menos desenvolvidas para determinados fundos de investimentos regionais. Isso ocorreu por meio da edição do Decreto nº.1.376 de 12/12/1974, que impediu a remessa ao exterior de lucros ou rendimentos derivados de investimentos incentivados (*Fundo de Investimentos do Nordeste - FINOR, Fundo de Investimentos da Amazônia - FINAM e Fundo de Investimentos Setoriais - Fiset*). Para mais detalhes sobre essa legislação setorial ver ANDRADE Jr., *op. cit.*, 2002 e ZOCKUN, *op. cit.*, 1989.

³⁹¹ Portaria nº. 436 do Ministério da Fazenda de 30/12/1958.

³⁹² A Portaria 436/58 dividiu estes setores basicamente em dois conjuntos: 1º Grupo: i)- Indústrias de base: energia elétrica, combustíveis, transportes, comunicações, material de transporte, fertilizantes e produtos químicos básicos, metalurgia pesada (aço e alumínio), material elétrico para fins industriais, aparelhos e equipamentos de comunicações, tratores e implementações para a agricultura, fabricação de cimento, equipamentos para a construção de estradas, construção naval – 5%; 2º Grupo: ii)- Indústrias de transformação essenciais: material de acondicionamento e embalagens, produtos alimentares, químicos, farmacêuticos, tecidos, fios e linhas – 4%; iii)- Calçado e semelhantes, artefatos de metais e de cimento e amianto – 3,5%; iv)- Material elétrico, máquinas e aparelhos de uso doméstico considerados não supérfluos, *idem* de escritório, aparelhos para fins científicos – 3%; v)- Artefatos de borracha e plásticos, etc. – 2%; vi)- Outras indústrias de transformação – 1%.

³⁹³ Começando pelo registro conforme a metodologia utilizada por BIATO, *op. cit.*, 1973, todo pagamento de tecnologia importada ao exterior só poderia ser feito segundo o cadastro da empresa na SUMOC mediante a prova de pagamento de imposto de renda nos termos da Portaria 436. Já os artigos 10 e 11 do Decreto 53.541 definiram quais seriam as categorias de remessas ao exterior pelo uso de tecnologia importada. Segundo tal instrumento, seria considerado *royalty* a remuneração pela licença “para a exploração de objetos de patentes e de registros, patenteados e registrados no Brasil e no país de origem e desde que a proteção legal ainda [estivesse] em

flexibilização dentro da perspectiva de incentivo ao ingresso de IDE, como forma de eliminar restrições institucionais que prejudicassem a expectativa do investidor externo. A L4.390/64 manteve inalteradas algumas disposições da L4.131/62, mas revogou as mais discricionárias do Decreto 53.451/64³⁹⁴. Essas oscilações legais com respeito à questão da regulação das transferências de tecnologia estavam presas, sobretudo, à questão das remessas de *royalties*, que contemporizava o processo de controle ou liberalização de fluxos do capital internacional.

Além do aspecto do pagamento em si da tecnologia importada, que realmente foi liberalizado e submetido ao interesse do capital internacional, ao final dos anos 60 e mais intensamente durante o Governo Geisel foi desenvolvido um arcabouço institucional, procurando tratar de maneira seletiva a transferência tecnológica. Esse processo teve origem ao dispor de critérios sobre a concessão de licença ao capital internacional para a realização de pesquisas tecnológicas no território nacional³⁹⁵. Depois disso, foi criado o *Instituto Nacional da Propriedade Industrial* (INPI), que substituía o antigo *Departamento da Propriedade Industrial*, integrando-se ao *Sistema Setorial de Ciência e Tecnologia do Ministério da Indústria e Comércio*³⁹⁶. As principais atribuições do INPI seriam executar a legislação que regulava a propriedade industrial (marcas e patentes), impulsionar a

vigor nos dois países”, assim como os contratos de assistência técnica. Sobre o aspecto de controle às remessas por esses tipos de transferências, ficou definido que a SUMOC quando achasse necessário poderia apurar a efetividade do pagamento de divisas para importação de tecnologia. Para remessas de pagamentos de patentes e marcas seriam exigidos documentos que comprovassem que os privilégios não tinham caducado no país de origem (arts. 10 e 11 da L4.131), ou que apresentavam efetividade e utilidade para determinado ramo industrial (art. 46 do D53.451). Quanto ao prazo de remessas por tecnologia importada, estabeleceu-se que poderia ocorrer apenas nos primeiros cinco anos, podendo, mediante aval da SUMOC, ser renovado por mais cinco (art.41 do D53.451). O limite para o valor dessas remessas seria de até 5% da receita bruta da empresa. No entanto, caso ocorresse grave desequilíbrio no balanço de pagamentos, a SUMOC poderia impor restrições tanto às importações de tecnologia, quanto ao pagamento pelo seu serviço (art.28 da L4.131). A dedução do imposto de renda sobre o pagamento de remessas de *royalties* continuou até o máximo de 5% sobre a receita bruta do produto fabricado e vendido, seguindo a orientação do critério de essencialidade da Portaria 436 e seus ajustes praticados pela legislação posterior. Os pagamentos de *royalties* de filiais às suas respectivas matrizes não seriam permitidos quando a maioria do capital da empresa sediada no Brasil pertencesse aos receptores dessas remessas no exterior, nem seria permitida a dedução fiscal nesses termos (art.14 da L4.131). O artigo 47 do D53.451 radicalizou ainda mais esse instrumento, ao proibir que além de a maioria do capital da filial ser pertencente ao titular que estivesse recebendo as remessas de *royalties*, caso ela participasse do controle de determinada empresa no Brasil, sem ter necessariamente mais de 50% das ações, teria suas remessas de *royalties* automaticamente proibidas. Para tal disciplina conceituou-se empresa subsidiária nos seguintes termos (art. 12 do D53.451): “considera-se subsidiária de empresa estrangeira aquela estabelecida no país, de cujo capital com direito a voto, detenha o controle, direta ou indiretamente, empresa com sede no exterior, ainda que não seja majoritária a sua participação no mesmo capital social”. Um outro dispositivo com similar grau discricionário no controle desse tipo de remessas ficava por conta do artigo 13 da L4.131. Tal legislação considerava que o pagamento de *royalties* que não preenchesse o critério de essencialidade no processo de substituição de importações, ou excedesse os limites de remessas seriam considerados lucros distribuídos e tributados. Estes, além de serem tributados na fonte, se fossem considerados de menor interesse para a economia nacional seriam considerados lucros a serem incididos impostos a taxas com acréscimo de 20% (arts.43 e 44 da L4.131).

³⁹⁴ Desse modo, foi abolido o prazo máximo de cinco anos que os contratos de assistência técnica utilizavam para gerar pagamento de *royalties*. Adicionalmente, foi relativizado o conceito de subsidiária estrangeira que anteriormente impunha que o controle do capital sobre empresas constituídas no Brasil que poderiam gerar remessas de *royalties* de filiais para suas matrizes já seria o bastante para ser proibidas. Agora, definiu-se com o artigo 20 do Decreto nº.55.762 de 17/02/1965 que seria considerada subsidiária aquela cujo capital pertencesse 50% de empresa direta ou indiretamente com sede no exterior, abolindo a restrição àquele capital internacional que mesmo minoritário patrimonialmente possuía o controle.

³⁹⁵ Decreto nº. 65.057 de 26/08/1969.

³⁹⁶ Lei nº. 5.648 de 11/12/1970.

transferência de tecnologia, além de fiscalizar tratados, acordos e convênios sobre propriedade industrial. Adicionalmente, instituiu-se o *Código de Propriedade Industrial* (CPI), em que o registro de tecnologia externa ficaria inteiramente sujeito à averbação do INPI³⁹⁷. O governo conceituou, por meio desse código, a diferença entre o controle de fluxo monetário (remessas de lucro e dividendos) e a assistência técnica, exigindo-se o visto do INPI para todos os contratos que buscassem transferência de tecnologia, recebendo ou não seu aval³⁹⁸. Dispôs-se igualmente sobre a formulação e a execução da *Política Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico* (PNDCT), objetivando vincular o desenvolvimento nacional com uma política de transferência tecnológica³⁹⁹.

Esse aparato legal se evidenciou no Ato Normativo n.º.15 do INPI de 11/09/1975, em que se definiu a atuação do capital internacional na transferência de tecnologia à industrialização por meio de suas categorias e de seus fluxos de pagamentos e remunerações ao exterior. Nesse sentido, normalizaram-se os contratos de tecnologia e estabeleceu-se a diferença entre o controle acionário total entre capital nacional e estrangeiro, conforme os pressupostos do enunciado geral do II PND⁴⁰⁰. A partir desses princípios gerais, o AN 15 apresentava uma regra para cada categoria de transferência de tecnologia, estabelecendo certos parâmetros, tais como estão resumidos no Anexo 12. Assim, criaram-se vários critérios para o comércio de tecnologia e para a remuneração de seus *royalties* nas categorias de transferência de tecnologia industrial, cooperação técnica e serviços. Por fim, os licenciadores externos de tecnologia foram proibidos de impor qualquer tipo de condicionalidade para exigir exclusividade no comércio ou no serviço acessado pelo licenciante interno em todas as categorias.

³⁹⁷ Lei n.º. 5.772 de 21/12/1971. Para uma análise mais aprofundada sobre o *Código* ver ALMEIDA y BARROS, *op. cit.*, 1991, BARBOSA, *op. cit.*, 1996 e BIATO, *op. cit.*, 1973.

³⁹⁸ Tal como segue na letra da L5.772/71: “Art. 30 - A aquisição de privilégio ou a concessão de licença para a sua exploração estão sujeitas à averbação no *Instituto Nacional da Propriedade Industrial*. Parágrafo único. A averbação não produzirá qualquer efeito, no tocante a *royalties*, quando se referir a: a) privilégio não concedido no Brasil; b) privilégio concedido a titular residente, domiciliado ou com sede no Exterior, sem a prioridade prevista no Art. 17; c) privilégio extinto ou em processo de nulidade ou de cancelamento; d) privilégio cujo titular anterior não tivesse direito a tal remuneração. (...) Art. 90 - O titular de marca ou expressão ou sinal de propaganda poderá autorizar seu uso por terceiros devidamente estabelecidos, mediante contrato de exploração que contere o número do pedido ou do registro e as condições de remuneração, bem como a obrigação de o titular exercer controle efetivo sobre as especificações, natureza e qualidade dos respectivos artigos ou serviços. § 1 - A remuneração será fixada com observância da legislação vigente e das normas baixadas pelas autoridades monetárias e cambiais. § 2 - A concessão não poderá impor restrições à industrialização ou à comercialização, inclusive à exportação. § 3 - O contrato de exploração, bem como suas renovações ou prorrogações só produzirão efeito em relação a terceiros depois de julgados conformes e averbados pelo *Instituto Nacional da Propriedade Industrial*. § 4 - A averbação não produzirá qualquer efeito, no tocante a pagamento de *royalties*, quando se referir a: a) registro não concedido no Brasil; b) registro concedido a titular domiciliado ou com sede no Exterior, sem a prioridade prevista no Art. 68; c) registro extinto ou em processo de nulidade ou de cancelamento; d) registro em vigência por prorrogação; e) registro cujo titular anterior não tivesse direito a tal remuneração”.

³⁹⁹ Decreto n.º. 70.553 de 17/05/1972.

⁴⁰⁰ Assim, definiu-se os critérios de averbação de contratos de tecnologia conforme o *Código de Propriedade Industrial* (CPI), perseguindo a seguinte regra de conduta: 1)- Legitimar pagamentos internos e externos para transferência de tecnologia; 2)- Conceder permissão de dedutibilidade fiscal conforme legislação específica; 3)- Comparar o uso de marcas e patentes conforme critérios de seleção do CPI; 4)- Definir os tipos de averbação estabelecendo a divisão entre capitais nacionais e capitais estrangeiros.

Todavia, ainda que houvesse *de direito* a tentativa de criar critérios de transferência de tecnologia conforme as necessidades nacionais para internalização de processos mais complexos, sobretudo para o núcleo do departamento pesado da economia, ou seja, o setor de bens de capital, o nível avançado de dependência dos centros internos de decisão ao complexo multinacional e às próprias condições de financiamento externo privado já impunham *de fato* limites à aplicação dessa legislação do INPI⁴⁰¹. A empresa estrangeira, dentro da sua esfera ampliada de acumulação, não teve grandes dificuldades em contornar essas restrições legais. Um exemplo, como já mostrado no Capítulo II, foi a estratégia de triangulação, em que a filial se associava a uma empresa privada brasileira com capital social superior ao seu, mas fazendo uso da própria debilidade tecnológica do sócio interno para remeter *royalties* por marcas ou patentes pertencentes à sua matriz. Além disso, mesmo que a utilização de tecnologia externa disponibilizada pelo IDE em associação (*joint-venture*) fosse intensificada pela empresa nacional na segunda metade dos anos 70, quando alguns processos produtivos foram realmente internalizados, a legislação não teve força por si própria de impor meios mais eficazes para a eventual difusão do *know-how* externo, sendo extremamente difícil desfazer nexos estruturais estabelecidos desde os anos 50. Isso por uma série de razões, segundo as quais: 1)- as transferências de tecnologia ocorreram em sistema *turn-key*, ou seja, importação de máquinas e equipamentos com tecnologia fechada que não permitia a absorção interna; 2)- nessas condições, a lenta maturação dos investimentos em bens de capital com maioria patrimonial brasileira manteve as importações de máquinas e equipamentos aquecidas e, com isso, tais importações continuaram sendo fornecidas por empresas multinacionais e financiadas com recursos financeiros pertencentes a elas próprias (*supplier's credits*); 3)- a empresa privada brasileira não conseguiu ultrapassar as barreiras de monopolização tecnológica externa, nem o Estado teve força suficiente para disponibilizar tais recursos⁴⁰².

⁴⁰¹ Sobre tal determinação ver FAJNZYLBBER, F. *La Industrialización trunca de América Latina*. Buenos Aires: Centro de Economía Transnacional/Editorial Nova Imagem, 1983. Aníbal Pinto, *op. cit.*, 1976, da mesma vertente teórica, colocou este problema como decorrente do aprofundamento das heterogeneidades estruturais do continente justamente ao tentar transferir tecnologias externas não condizentes com nossas particularidades internas.

⁴⁰² Para uma investigação setorial de como o sócio estrangeiro, mesmo sendo patrimonialmente minoritário, impõe suas decisões para dominar o processo de transferência de tecnologia ver ARAÚJO Jr., J. T. e DICK, V. M. "Governo, empresas multinacionais e empresas nacionais: o caso da indústria petroquímica" *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.4, (3), dez., 1974. A relação entre empresa nacional e empresa estrangeira no aprofundamento interno de processos tecnológicos importados pode ser vista em BRAGA, *op. cit.*, 1985 e em WILLMORE, L. N. "Estudo comparativo do desempenho das empresas estrangeiras e nacionais no Brasil", *Pesquisa e Planejamento Econômico* v.15, n.3, dez., 1985. Sobre o controle à transferência de tecnologia para o caso das empresas estrangeiras ver NUSDEO, F. "Regime do capital estrangeiro e da transferência de tecnologia no Brasil". *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo*, São Paulo, v.84-5, 1990. O grau de difusão de tecnologia e a exposição da evolução quantitativa das categorias de transferência de tecnologias utilizadas tanto pelo capital nacional quanto pelo capital estrangeiro podem ser vistos em GUIMARÃES, *op. cit.*, 1982. Uma resenha crítica do debate sobre a questão da política científica e tecnológica no Brasil para este período pode ser conferida em EBER, F. "Política científica e tecnológica no Brasil: uma revisão da literatura". In: SAYAD, J. (Org.)

Em suma, o controle público durante a ditadura se fazia com infinitos limites, para se expressar por meio de uma ação centralizadora do Estado, e, contraditoriamente, cedia espaços ao domínio do capital internacional, colocando em risco a própria sobrevivência dessa indução disciplinadora. Imersa nesse impasse e em meio a todo o discurso nacionalista que se fortaleceu após a queda do regime totalitário, a Constituição de 1988 não conseguiu reverter tal quadro, ao contrário, manteve-se como um instrumento de resistência que sancionava com muito esforço o que subsistia de controle à ação da empresa multinacional no país. Na verdade, ela procurava assegurar o monopólio estatal do que já havia sido conquistado. É necessário lembrar que ela não aprofundou a monopolização estatal consolidada pelos militares, tampouco foi além na proteção dos setores que já eram considerados estratégicos na economia nacional, conduzindo apenas um processo institucional que vinha de longo prazo.

Em certo sentido, a diferenciação entre os capitais privados internos e os estrangeiros trazia essa questão à tona. Embora a L4.131/62 garantisse a isonomia no tratamento jurídico tanto ao capital nacional quanto ao capital estrangeiro, vetando qualquer discriminação a este último que não a prevista na própria lei (art. 2), todas as disposições de proteção setorial que vimos até aqui destoavam desse regulamento. A contrariedade ao princípio de isonomia definida na L4.131 ficou explícita com o artigo 171 da Constituição de 1988. Neste, entendia-se por “empresa brasileira de capital nacional” aquela cujo controle efetivo estivesse em caráter permanente sob a titularidade direta ou indireta de pessoas físicas residentes no país ou de entidades de direito público interno, compreendendo por controle efetivo da empresa a titularidade da maioria de seu capital votante e o exercício, de fato e de direito, do poder decisório para gerir suas atividades⁴⁰³.

Resenhas de economia brasileira. São Paulo: Saraiva, 1979. Uma abordagem mais atual sobre o baixo investimento em P&D das filiais estrangeiras no Brasil revelada pelo registro de patentes pode ser observada em ALBUQUERQUE, E. M. “Patentes, empresas transnacionais e atividades tecnológicas: uma avaliação da contribuição tecnológica das empresas transnacionais instaladas no Brasil a partir de estatísticas de patentes”, *Economia Aplicada*, v.4, n.2, 2000. Por fim, para uma análise teórica e crítica sobre o papel da tecnologia no modo de produção capitalista ver NOVAES, H. T. *O Fetiche da tecnologia: a experiência das fábricas recuperadas*. São Paulo: Expressão Popular, 2007.

⁴⁰³ Os privilégios a tal empresa seriam os seguintes: 1)- proteção e benefícios especiais temporários para desenvolver atividades consideradas estratégicas para a defesa nacional ou imprescindíveis ao desenvolvimento do país; 2)- seleção para certas atividades tecnológicas, com o objetivo de desenvolver ou absorver tecnologia; 3) exigência de percentuais de participação, no capital, de pessoas físicas domiciliadas e residentes no país ou entidades de direito público interno; 4)- na aquisição de bens e serviços, o poder público daria tratamento preferencial. Além disso, o artigo 170 impunha tratamento favorecido a “empresa de capital privado nacional de pequeno porte”. Em outros vários artigos, a Constituição estabelecia uma diferenciação entre capital nacional e estrangeiro como forma de preservar áreas estratégicas ao desenvolvimento industrial, tal como visto anteriormente. Os setores e os respectivos artigos são os seguintes: transporte - arts. 21, 177, 178; energia e recursos naturais - arts. 21, 25, 176, 177; radiodifusão de sons e imagens - arts 21, 222; saúde - art. 199; arrendamento rural - Art. 190; telecomunicações - art. 21. Para uma análise sobre a não isonomia dos capitais nacionais e estrangeiros na Constituição de 1988 em uma perspectiva histórica pode ser encontrada em BARACHO, J. A. O. “A Constituição de 1988 e a nova regulamentação do capital estrangeiro”, *Revista Brasileira de Estudos Políticos*, v.69/70, jan., 1990.

A diferenciação de capitais por origem, que estava no artigo 171 da Constituição de 1988, foi precedida por um intenso debate nas comissões destinadas a elaborar o capítulo da “Ordem Econômica”, resultado do “Anteprojeto da Comissão Afonso Arinos”⁴⁰⁴. A discussão sobre o papel do capital internacional na economia brasileira também foi acirrada, recolocando aquela tradição de embates teóricos que versavam sobre a questão do protecionismo industrial nos anos 30 e 40, sobre o monopólio estatal do petróleo, ou mesmo sobre a Instrução 113 e a Lei de Remessas de Lucro, como já mostrados⁴⁰⁵. A par desta discussão que repunha o sentido da internacionalização na economia brasileira, ao confrontarmos o marco institucional de controle setorial desde os anos 30 até o final dos anos 80, torna-se clarividente que a Constituição de 1988 apenas cancelava o que já estava vigente, avançando minimamente no intento de restringir aquilo que a empresa estrangeira já tinha conquistado. Assim, ela consolidou a proteção aos setores de energia e minérios que já vinha de longo prazo⁴⁰⁶; vetou os contratos de risco de exploração petrolífera, mas ressaltando o direito de não intervenção aos vigentes⁴⁰⁷; reforçou junto às empresas de radiodifusão a proibição de contratar assistência técnica do exterior e sedimentou a reserva de mercado às centrais telefônicas⁴⁰⁸; reafirmou o direito de empresas de comunicação serem privativas de brasileiros natos ou naturalizados há mais

⁴⁰⁴ Para uma abordagem mais ampla do debate sobre o capítulo da “Ordem Econômica”, antes e depois da Constituição de 1988, além de outras questões que envolvem este marco institucional ver CAMPOS, B. *Constituição de 1988: uma análise marxista*. São Paulo: Alfa-Omega, 1990, FIOCCA, D e GRAU, E. R. (Orgs.) *Debate sobre a Constituição de 1988*. São Paulo: Paz e Terra, 2001, GRAU, E. *Contribuição para a interpretação e a crítica da ordem econômica na Constituição de 1988*. São Paulo, 1990, MERCADANTE, P. *Constituição de 1988: o avanço do retrocesso*. Rio de Janeiro: Rio Fundo Editora S.A., 1990, PEREIRA, *op. cit.*, 1985; 1987 e XAUSA, L. R. *A Constituinte questionada*. Porto Alegre: L&PM, 1986.

⁴⁰⁵ Muito intelectuais se envolveram nesta questão em que, do arco nacionalista, se destacavam: Osny Duarte Pereira, *op. cit.*, 1985; 1987; Paul Singer e Fernando Gasparian; os moderados como Luciano Martins e Sérgio Quintela; e os a favor da internacionalização como: Carlos Alberto Primo Braga e Roger Ian Wright In: GUTEMBERG, L. (Org.) *Mapa Geral das Idéias e Propostas para a Nova Constituição* Brasília-DF: Ministério da Justiça, 1987.

⁴⁰⁶ Estabelecendo, por meio dos artigos 21, 25, 176 e 177, os seguintes critérios: 1)- Energia nuclear: a União exerce o monopólio estatal sobre a pesquisa, a lavra, o enriquecimento e reprocessamento, a industrialização e o comércio de minérios nucleares e seus derivados; 2)- Gás canalizado: cabe aos Estados explorar diretamente, ou mediante concessão, a empresa estatal, com exclusividade de distribuição, os serviços locais de gás canalizado; 3)- Mineração e energia hidráulica: as jazidas para exploração, em lavra ou não, e demais recursos minerais e os potenciais de energia hidráulica constituem propriedade diferente daqueles do solo, pertencendo à União e garantida ao concessionário a propriedade do produto da lavra; 4)- Monopólio da União: a)- a pesquisa, a lavra das jazidas de petróleo e gás natural e outros hidrocarbonetos fluidos; b)- a refinação do petróleo nacional ou estrangeiro; c)-a importação e exportação dos produtos e derivados básicos; d)- a exploração, a industrialização e o comércio de minérios e minerais nucleares e seus derivados.

⁴⁰⁷ Ver o artigo 45 do “Ato das Disposições Constitucionais Transitórias” na Constituição de 1988. A discussão deste dispositivo encontra-se em FOLKERTS, *op. cit.*, 2004 e SANTOS, J. M. e BARROS, F. M. “Indústria petrolífera: aspectos teóricos e jurídicos acerca das atividades de exploração e produção de petróleo e gás natural”, *Jus Navigandi*, ano.9, n.584, 2005. O que ficava claro é que, mesmo proibindo o contrato de risco para a exploração do petróleo de 1998 em diante, o espaço conquistado até então pelo capital internacional não seria restringido. Na segunda metade dos anos 90, com a queda do monopólio estatal do petróleo e a submissão da PETROBRÁS ao *status* de empresa em regime de competitividade de mercado, a resistência nacionalista seria fragmentada, e seu princípio dos contratos de riscos seriam ampliados e levados ao paroxismo, ao ser permitido o acesso das empresas estrangeiras a várias atividades de exploração mineral. Tal desregulamentação foi feita a partir da Emenda Constitucional nº. 9 de 09/11/1995 e da Lei nº. 9.478 de 06/08/1997. Para maiores esclarecimentos sobre esse marco e seus efeitos econômicos recentes ver OLIVEIRA, J. C. “Petróleo e gás natural: investimentos contidos antes e durante as reformas”, *Relatório da Cepal/Ipea e Cepal/Previ*, www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/4960/capiv.pdf.

⁴⁰⁸ Artigo 21.

de dez anos⁴⁰⁹; recolocou os limites à participação estrangeira para aquisição ou arrendamento de terras⁴¹⁰; e, finalmente, garantiu a regulação ao setor de transporte, dotando-o de proteção específica ante a concorrência estrangeira⁴¹¹.

Longe de a Carta Magna, portanto, ressuscitar pressupostos legais de intervenção autárquica que restaurassem em certa medida a hierarquia do Estado sobre setores internacionalizados, tal como a L4131/62 da época de Goulart frustradamente havia tentando, aqui ela foi apenas um instrumento simbólico de resistência diante de um complexo multinacional que crescentemente impunha a necessidade de abertura da economia brasileira. O contexto nacionalista que a circunscreveu deve ser relativizado como um momento específico fora da tendência internacionalizante de longo prazo que, a cada mudança no padrão de acumulação capitalista como todo, ia exigindo maior liberalização do marco institucional. Do contrário, torna-se praticamente ininteligível conceber como apenas em alguns anos após a promulgação da “Constituição Cidadã” o país mergulhou em amplas desregulações estruturais que o colocariam na rota neoliberal.

Feita essa reflexão, chega o momento de entendermos como a indução institucional liberalizante ao capital internacional se fortaleceu, em sua existência de longa duração, até chegar ao ponto de incorporar o que ainda restava de disciplina à internacionalização. Nesse sentido, aqueles instrumentos (descritos até aqui) que procuraram impor algum controle ao capital internacional conforme a prerrogativa básica de fazer avançar a industrialização pesada sucumbiram às exigências externas entoadas pelo novo padrão de acumulação capitalista. Como veremos no próximo item, não seria por outro motivo que a indução relativamente disciplinadora do marco institucional sofreria um golpe, revelando por completo a subordinação da política econômica à liberalização financeira dos anos 90.

Senão vejamos. Em termos de controle de remessas de lucro, como já tratado anteriormente, a L4.390/64 – com a introdução dos reinvestimentos na base de cálculo, o aumento de 10 para 12% em seu limite, assim como a isenção fiscal para juros e amortizações de empréstimos externos – já se mostrava como uma ruptura quanto aos instrumentos disciplinadores criados pela L4.131/62. Passada essa fase de ampla reforma financeira que conseguiu transpor uma lógica que tinha a ação das empresas multinacionais em função da política econômica, para uma outra, em que a política

⁴⁰⁹ Artigos 21 e 222.

⁴¹⁰ Artigo 190.

⁴¹¹ Artigos 21, 177 e 178.

econômica passou a estar em função da estratégia do complexo multinacional⁴¹², a Lei de Remessas de Lucro modificada manteve-se praticamente inalterada⁴¹³.

Outra forma utilizada para incentivar o capital internacional em todo esse período foi a concessão de subsídios e facilidades fiscais para empresas que buscassem maior inserção comercial. A origem desse tipo de facilidade ocorreu ainda no Governo Kubitschek, mas teve sua ascensão e fortalecimento durante a ditadura militar. Tinha-se como eixo uma redefinição macroeconômica que ao mesmo tempo em que permitia às filiais estrangeiras o livre acesso aos eurodólares, oferecia dispositivos institucionais que facilitavam tanto as importações de bens de capital, quanto as exportações de seus excedentes não realizados pela demanda doméstica⁴¹⁴. Durante o “Milagre Econômico”, o governo, além de facilitar a expansão industrial por meio de incentivos à realização da demanda agregada, utilizando fundos internos para ampliar o consumo das famílias e da demanda efetiva através do gasto estatal, estabeleceu esta política do *export-drive*, segundo a qual seria possível mover os setores mais dinâmicos para exportações de produtos de maior valor agregado. Isso seria também uma forma de canalizar recursos externos para as indústrias de manufaturados, sobretudo as estrangeiras, que utilizariam a liquidez contraída no Euromercado para intensificarem as importações de máquinas e equipamentos no âmbito do comércio intra-firma⁴¹⁵. Em última instância, essa política econômica garantia tanto o pagamento de juros e amortização de filial diretamente à matriz, quanto o superfaturamento de importações e subfaturamento de exportações, servindo,

⁴¹² Isso porque, segundo Celso Furtado, *op. cit.*, 1983, p.122, “foram as economias periféricas que se adaptaram às exigências da racionalidade econômica das transnacionais, o que conduziu a uma marcada divergência entre os resultados da acumulação e os objetivos de melhoria das condições de vida da massa da população, com que acenavam as políticas de desenvolvimento”.

⁴¹³ Sobre o “caráter estável” que se pode conferir à imutabilidade da Lei 4131/62 depois das mudanças de 1964 (L4390) até o final dos anos 80, inclusive percebido como favorável ao *country-risk* medido pelos investidores estrangeiros, ver FRANCO, G. H. B. e PINHO NETO, D. M. “A Desregulamentação da conta de capitais: limitações macroeconômicas e regulatórias”, *Seminário: Aprimorando o Mercado de Câmbio Brasileiro – BM&F*, São Paulo, 4 de dezembro de 2003. No entanto, é necessário lembrar que houve algumas mudanças pontuais ou adições legais à L4131, tais como: 1)- a permissão para a livre transferência ao exterior do saldo de contas livres provenientes de vendas de câmbio, estabelecendo normas aplicadas às contas de depósito em moeda nacional de filiais estrangeiras sediadas no país (Carta-Circular nº.5 do BACEN de 27/02/1969); 2)- o aperfeiçoamento das condições para retorno de capital para os casos de venda dentro do mercado acionário (Comunicado FIRCE nº.30 de 14/07/1978); 3)- a internalização em nível constitucional dos preceitos disciplinares ao IDE, incentivando os reinvestimentos de lucro e impondo a regulação de remessa de lucro dentro do que já havia sido estabelecido pela L4.390 (art. 172 da Constituição de 1988); 4)- o princípio de atualização monetária das remessas de lucros ou dividendos (Comunicado FIRCE nº.230 de 22/12/1988); 5)- a regulação para liquidações de operação de câmbio sujeitas às transferências externas tais como remessas de lucro para taxas administradas (Resolução nº.1.564 do BACEN de 16/01/1989).

⁴¹⁴ BACHA, E. e ALEJANDRO, C. D. “Mercados financeiros internacionais: uma perspectiva latino-americana”. *Estudos Econômicos*. v.II, n.3, 1981; FURTADO, *op. cit.*, 1974; HYMER, *op. cit.*, 1983; PEREIRA, *op. cit.*, 1974.; ZINI Jr., A. A. *Uma Avaliação do setor financeiro no Brasil: da reforma de 1964/65 à crise dos anos 80*. Campinas: 1982. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Departamento de Economia e Planejamento Econômico – Universidade Estadual de Campinas.

⁴¹⁵ PEREIRA, *op. cit.*, 1974.

paradoxalmente, como um anteparo oficial para alavancar remessas ilegais de lucro, como vimos no capítulo anterior⁴¹⁶.

Com o Governo Geisel houve uma continuidade nesse marco regulatório destinado a incentivar as exportações. Assim, manteve-se o *export-drive* da época do “Milagre”, mas agora como forma de contrabalançar o déficit em transações correntes que a crise internacional determinava⁴¹⁷. O objetivo seria sustentar taxas de crescimento de exportações em torno de 20% anuais. Para isso, foi disponibilizada uma série de instrumentos que davam continuidade à política anterior, isentando de imposto as importações consideradas estratégicas, ou mesmo apresentando novos abatimentos fiscais para filiais estrangeiras que estivessem realizando empreendimento de “interesse nacional”, sobretudo aquelas voltadas às exportações. Dentre os novos instrumentos, destacamos aqueles que facilitavam os contratos de câmbio referentes às exportações⁴¹⁸. No âmbito da política de ajuste recessivo dos anos 80, a necessidade de transferir recursos financeiros reais ao exterior, sob pressão e monitoramento do FMI, fez com que se desenvolvessem novos incentivos às exportações como forma de gerar divisas em dólares para o pagamento de juros da dívida. Nesse sentido, as empresas estrangeiras que voltavam suas estruturas ao comércio externo e necessitavam manter as importações de insumos contaram com vários instrumentos criados internamente⁴¹⁹, dispendo a favor do aumento das exportações e garantindo facilidades de importações, principalmente de bens e equipamentos de suas próprias matrizes.

O contexto de crise da dívida na economia brasileira constituiu-se em outra dimensão liberalizante do marco institucional. Com o início do governo militar, passando por toda a ditadura até chegar aos anos 80, a legislação se subordinou inteiramente às necessidades tanto de endividamento externo da empresa multinacional, quanto, depois, pelo seu desendividamento, ao

⁴¹⁶ A evolução e síntese dos principais instrumentos de incentivo ao *export-drive* utilizados até o início do II PND foram os seguintes: 1)- Lei de Tarifas de 1957: dotava as empresas exportadoras de isenções, restituições e deduções de impostos aduaneiros incidentes sobre insumos que compunham os produtos exportados; 2)- *Fundo de Financiamento à Exportação* (FINEX): destinava créditos diretamente ao setor de exportação via CACEX, além de financiar as importações para os setores de bens de capital. Seria o caso da Instrução 291 do BACEN de 12/2/1965, que regulamentava as importações de máquinas e equipamentos financiados por prazo inferior a oito anos, bem como importações sem cobertura cambial, como IDE, e restringe-se a projetos de real interesse para o desenvolvimento nacional conforme a CACEX e a SUMOC; 3)- Banco do Brasil: oferecia uma linha de refinanciamento em que as operações de redesconto bancário poderiam ultrapassar o limite preestabelecido lastreando-se em títulos de empresas exportadoras; 4)- Incentivos fiscais: permitia “créditos fiscais” do IPI e ICM de exportações de manufaturados; ampliação da isenção do imposto de renda; redução ou restituição destes em *royalties*, assistência técnica e juros, ou importações de bens de capital destinados à ampliação da capacidade produtiva das empresas exportadoras; 5)- *Trading companies*: incentivava a formação de empresas especializadas no comércio internacional de produtos brasileiros, bem como a criação do *Conselho Nacional de Comércio Exterior* para simplificar os regimes fiscais incidentes sobre os exportadores. Para maiores informações sobre essa política ver MORAES, *op. cit.*, 2003.

⁴¹⁷ De acordo com o Anexo 7, era de US\$ 7,5 bilhões em 1974.

⁴¹⁸ Resolução nº. 391 do BACEN de 01/11/1976. Houve igualmente liberalização de certas exigências às importações de bens de capital aprovadas no *Conselho de Desenvolvimento Industrial* (Resolução nº. 443 do BACEN de 14/09/1977). Foram instituídos incentivos fiscais às exportações de manufaturados por empresas de comércio internacional (Decreto-Lei nº. 1.633 de 8/09/1978).

⁴¹⁹ Comunicado DECAM nº. 960 do BACEN de 31/10/1986 e a Resolução nº. 1.537 do BACEN de 30/11/1988.

mesmo tempo em que facilitou os investimentos meramente financeiros desses agentes. Passada a fase de reforma financeira do PAEG, que, como vimos no item anterior, permitiu à filial estrangeira livre acesso aos empréstimos externos privados, intensificou-se rapidamente as captações. Além da ampla utilização desses instrumentos, a empresa multinacional contava com a justificativa oficial em favor do endividamento externo acelerado e indiscriminado. Defendia-se oficialmente a necessidade de constituir “poupanças externas” para financiar o investimento interno e o déficit comercial. O discurso se lastreava pelo “hiato de recursos reais”, cujos defensores afirmavam que seu aparecimento seria inerente ao crescimento acelerado de uma economia em pleno desenvolvimento. Portanto, a poupança externa deveria ser encarada como imprescindível.

Alguns estudos sobre o tema mostraram⁴²⁰, contudo, que isso não passava de mero discurso para endividar-se externamente de forma incondicional e ancorada aos interesses da internacionalização. Os dados para o período de 1967 a 1973 apontaram que tanto as exportações quando o forte ingresso de IDE garantiram o equilíbrio das contas externas, comprovando a falsidade do argumento de necessidade de aumentar o endividamento externo para contrarrestar estrangulamentos externos. Com isso, o forte endividamento no período teve uma razão predominantemente financeira, uma vez que houve um intenso acúmulo de reservas que não se realizaram no mesmo intervalo de tempo, produzindo fortes impactos inflacionários. O endividamento externo privado, tendo como principal tomador a empresa multinacional acompanhada das empresas estatais, originou uma intensa internacionalização do sistema financeiro nacional. Em síntese, a dependência financeira externa ia se impondo pela vinculação direta do financiamento interno ao sistema financeiro internacional que se orientava pelo Euromercado. Esse modelo de financiamento externo determinou uma conexão direta entre a dívida externa e a dívida interna, uma vez que os empréstimos externos geravam uma acumulação de reservas que, dado o relativo equilíbrio das contas correntes na época do “Milagre”, impunha a necessidade de esterilização permanente via oferta de títulos públicos por meio de expansão da dívida mobiliária.

Enquanto as condições internacionais garantiam essa sobreliquidez privada com juros e *spreads* reduzidos, era possível manter a mesma política de administração da dívida externa (*roll over*). Ou seja, rolava-se a dívida passada com novos empréstimos estrangeiros, e o importante seria avançar na industrialização pesada. Em caso de interrupção transitória do financiamento externo, utilizavam-se reservas acumuladas, sem prejuízo para o ritmo do desenvolvimento industrial.

⁴²⁰ Ver CRUZ, *op. cit.*, 1998 e PEREIRA, *op. cit.*, 1974.

Adicionalmente, buscava-se uma política de incentivos às exportações como forma de garantir qualquer imprevisto. Com o II PND, essa política não foi abandonada, mas tanto as condições externas quanto internas haviam se transformado negativamente. Do ponto de vista externo, a crise no padrão de acumulação capitalista evidenciada pelo choque energético mundial encareceu as importações, grande parte compostas por petróleo, ao mesmo tempo em que as *commodities* brasileiras exportáveis sofreram intenso abalo em seus preços internacionais. Descontando o forte ingresso de IDE em *trading companies* nesse período (ver Anexo 1), as contas externas também sofreram pressão pela queda na oferta privada de empréstimos externos, uma vez que as condições anteriormente favoráveis dos Euromercados começavam a deteriorar-se. Os desequilíbrios foram intensificados pelos custos financeiros da dívida externa, em que os juros externos e os *spreads* à captação de novos créditos nos bancos privados internacionais aumentaram.

Todo esse processo resultaria em grande queima de reservas internacionais, colocando sob crescente pressão o fechamento do balanço de pagamentos no final dos anos 70. Internamente, foi aplicada uma política visando absorver liquidez e implementaram-se medidas que contraíssem as importações, principalmente de bens supérfluos. Mesmo assim, os déficits no balanço de pagamentos persistiam, sem o governo perder a ilusão de que tais desequilíbrios seriam passageiros e de que os empréstimos externos continuariam ingressando no volume desejado⁴²¹. A crise no padrão de acumulação era, portanto, estrutural, e rapidamente a economia brasileira, apresentava os seus efeitos negativos de forma mais intensa. Como reflexo dessas adversidades, as empresas estrangeiras rapidamente reverteram suas expectativas de captação de liquidez externa, exibindo uma estratégia de desendividamento.

O governo, por sua vez, necessitava das filiais como tomadoras de recursos lá fora em moeda forte, mais ainda nesse momento de crise cambial. Assim, ele tentou induzir o setor privado a captar empréstimos estrangeiros pelo diferencial de juros interno e externo, ao mesmo tempo em que o Banco Central editou a Circular nº. 230, de 29/08/1974, e a Resolução nº. 432, de 01/07/1977. Em função das desvalorizações cambiais que estavam ocorrendo (vide Anexo 11), esses dois instrumentos facultavam às firmas e aos bancos a possibilidade de depositarem no BACEN os serviços de novos empréstimos externos em moeda nacional como *hedge* cambial para seus futuros pagamentos em moeda estrangeira. Mas nem o diferencial da taxa de juros nem a proteção cambial fizeram a filial estrangeira mudar sua estratégia de desendividamento, pelo contrário, essa filial

⁴²¹ A descrição de todas as etapas da política econômica desse período encontra-se em CRUZ, *op. cit.*, 1998.

aproveitou-se desses instrumentos para saldar os estoques de dívida externa passada, denominados em dólares, com os lucros realizados em moeda nacional. Assim, o papel de tomador de novos créditos externos foi ficando cada vez mais a cargo da empresa estatal, que seria forçada a se endividar externamente por meio de várias restrições internas criadas pelo governo. O setor público passou a utilizar crescentemente a L4.131 para tomar empréstimo externo, fazendo da empresa estatal um instrumento de ajuste macroeconômico para as contas externas, e dando origem a um processo conhecido como “estatização da dívida”⁴²².

Com a retomada da hegemonia norte-americana por meio da elevação abrupta de sua taxa de juros e da valorização do dólar, as condições de refinanciamento da dívida externa brasileira tornaram-se muito difíceis, esgotando-se com a moratória mexicana em 1982. A política econômica brasileira passou do papel de indutora do processo de substituição de importações ao de submetida ao ajuste recessivo imposto pelo FMI dentro das exigências dos programas de negociação da dívida⁴²³. Assim, impôs-se uma política drástica de transferência de recursos reais ao exterior, em que seria necessário contrair radicalmente as importações e gerar sucessivos saldos comerciais, de modo a ofertar divisas em moeda forte para pagamentos de juros e amortizações da dívida externa.

Face à crise da dívida, que viria culminar no esgotamento do financiamento voluntário internacional e na submissão à política externa de ajuste, as importações essenciais foram suprimidas. A empresa estatal teve que ajustar suas tarifas abaixo da inflação e ser forçada, cada vez mais, a endividar-se externamente para saldar as contas do governo, deixando de investir na ampliação de sua capacidade produtiva. Dessa forma, à medida que a política macroeconômica ia contraindo os créditos, elevando juros, impondo severos ajustes fiscais, além de reduzir a expansão monetária, aqueles padrões de desenvolvimento capitalista que tiveram sempre como eixo a industrialização eram abandonados. O aparelho desenvolvimentista entra em um estado terminal em que a desorganização dos principais instrumentos de intervenção pública e o enfraquecimento nos arranjos intra e extra setoriais entre empresa privada e estatal fazem o país mergulhar numa estagnação⁴²⁴.

Diante do aprofundamento da crise da dívida em que a transferência de recursos se impunha como algo intrínseco à política econômica, o poder estatal assumiu uma posição cada vez mais passiva em relação ao capital internacional no tratamento de seu marco institucional. Em específico

⁴²² Para uma descrição crítica das etapas de “estatização da dívida” ver CRUZ, *op. cit.*, 1995.

⁴²³ Sobre a submissão da política econômica ao padrão de negociação da dívida externa brasileira ver SAMPAIO Jr., *op. cit.*, 1988.

⁴²⁴ A interpretação sobre a crise do financiamento externo e a política de ajuste recessivo destinada a transferir recursos financeiros ao exterior podem ser vistos em BAER, *op. cit.*, 1994, BATISTA Jr., P. N “Formação de capital e transferência de recursos ao exterior”. *Revista de Economia Política*, vol. 7, n. 1, jan./mar., 1987, BELLUZZO e ALMEIDA, *op. cit.*, 1992, BIASOTO Jr., *op. cit.*, 1988, CARNEIRO, *op. cit.*, 2002 e CRUZ, *op. cit.*, 1995.

às filiais estrangeiras, além do favorecimento indireto às suas aplicações financeiras por meio da oferta de títulos públicos com taxa de juros atraentes, o governo ofereceu, de um lado, uma gama de incentivos e subsídios aos setores que quisessem intensificar suas exportações⁴²⁵; de outro lado, por meio do congelamento de tarifas e dos preços dos produtos que as empresas estatais ofertavam, a empresa estrangeira e a grande empresa privada nacional usufruíam de enormes subsídios públicos que permitiram uma expressiva redução em seus custos correntes⁴²⁶. Por último, como forma de o governo reduzir o montante dos passivos externos e minorar a drenagem de recursos em suas transações correntes, intensificou a política de incentivo à conversão da dívida externa⁴²⁷ em participações patrimoniais de empresa doméstica por meio de IDE⁴²⁸.

A crise da dívida, entretanto, apresenta um sentido mais profundo no processo de internacionalização da economia brasileira, sobrepondo-se, em termos qualitativos, às etapas

⁴²⁵ Sobre tal política de inserção comercial do setor privado brasileiro durante os anos 80 ver ALMEIDA e NOVAIS, *op. cit.*, 1991 e BELLUZZO e ALMEIDA, *op. cit.*, 2002.

⁴²⁶ De acordo com os dados de BAER, *op. cit.*, 1994 entre 1979 e 1984 as tarifas de energia elétrica tiveram uma defasagem em seus preços diante da escalada inflacionária de -40%; açós de -50% e telefone de -60%.

⁴²⁷ A interpretação e o impacto da legislação destinada a incentivar a conversão da dívida externa em IDE sobre a economia brasileira podem ser vistos em BARRETO FILHO, *op. cit.*, 1999, BRAGA, *op. cit.*, 1985, CAPITAL estrangeiro no Brasil, PricewaterhouseCoopers, São Paulo: Atlas, 2000, CEPAL, *op. cit.*, 1993, GRAU, E. R. "Registro de capital estrangeiro; cessão de direito de crédito; empréstimo externo; moeda de pagamento no Brasil". *Revista de Direito Público*, São Paulo, v.21, n.87, p.205-23, 1988, GUIMARÃES e MALAN, *op. cit.*, 1982, LAGO, L. A. C. "Investimentos diretos no Brasil e a conversão de empréstimos em capital de risco", *Texto para Discussão da PUC/RJ*, n.161, mar, 1987, SOHEIT, *op. cit.*, 2002 e ZOCKUN, *op. cit.*, 1989.

⁴²⁸ Assim, as empresas estrangeiras contaram com mais um dispositivo institucional que favoreceu o aumento de sua oligopolização no tecido industrial brasileiro. A política de conversão de dívidas externas em IDE teve início ainda em 1965 (Decreto nº.55.762 de 17/02/1965). Em 1977 instituíram-se incentivos fiscais para conversão mediante transformação de títulos da dívida em ações preferenciais de empresas brasileiras (Decreto-Lei nº. 1.598 de 26/11/1977). Além disso, o governo autorizou a dedução do lucro real das empresas, dos dividendos de ações pertencentes a pessoas residentes ou domiciliadas no exterior, bem como aprimorou o mecanismo das filiais estrangeiras para converterem, integral ou parcialmente, empréstimos ou financiamentos externos em ações preferenciais representativas do capital social (Resolução nº.480 do BACEN de 20/07/1978). Mesmo perante todas essas facilidades, até o final dos anos 70 o Estado brasileiro ainda conseguia impor certa disciplina nessa operação, visto que em casos excepcionais, poderia o BACEN autorizar a alienação das ações preferenciais resultantes da conversão, fixando as condições adequadas a cada caso. Ficava estabelecido também que a companhia não poderia adquirir suas próprias ações, quando pertencentes, direta ou indiretamente, a pessoas residentes ou domiciliadas no exterior. O BACEN impunha ainda que a empresa multinacional que eventualmente pretendesse emitir debêntures, quer por subscrição pública, quer particular, deveria efetuar a contrapartida de ingresso de recursos externos valor equivalente a 3 vezes o valor da emissão. Idêntica exigência seria feita para emissões públicas de ações por empresas não controladas por capitais nacionais (Resolução nº. 755 do BACEN de 11/08/1982). Com a intensificação da crise da dívida em 1982, entretanto, que significou forte queda do IDE líquido e de aceleração abrupta das remessas de lucro, o poder estatal flexibilizou certas condições institucionais impostas às conversões. Assim, permitiu-se deliberadamente a oferta de crédito financeiro para as empresas que convertessem em capital social o montante principal ou os juros de empréstimos diretos em moeda estrangeira ou de financiamentos para importação de bens e serviços (Decreto-Lei nº. 1.994 de 29/12/1982). Tal instrumento restringia, porém, a autorização de conversões em investimentos que não fossem créditos *intercompany* (isto é, instituições financeiras nacionais ou internacionais seriam proibidas de praticarem a conversão – Carta-Circular 1.125 do BACEN de 09/11/1984). Abriu-se também em 1986 a possibilidade de utilização de recursos da chamada fase 3 da negociação da dívida externa para fins de conversão em capital de risco no país (Circular 1.068 do BACEN de 08/09/1986). Os instrumentos que vieram posteriormente buscaram apenas regulamentar e disciplinar as vantagens cedidas ao capital internacional, estabelecendo os seguintes critérios: 1)- utilizar, por meio de deságios sobre a conversão cambial de empréstimos externos em IDE, formas de controlar a expansão dos meios de pagamentos (Resolução 1.460 do BACEN de 01/02/1988); 2)- estabelecer certa disciplina para as conversões em investimento não sujeitas a leilão (Circular 1.303 do BACEN de 18/03/1988); 3)- determinar que os pagamentos em moeda nacional da fração vencida do principal, juros e outras comissões de créditos externos fossem obrigatoriamente efetuados mediante depósitos em uma conta bancária e devidamente comunicados ao BACEN, até mesmo com a identificação detalhada do receptor dos recursos (Circular 1.326 do BACEN de 30/06/1988); 4)- proibir o pagamento de dívidas contraídas em moeda estrangeira por entidades do setor público, sem a liquidação de contratos de câmbio, junto às instituições autorizadas (Decreto nº. 96.915 de 03/10/1988).

conjunturais. Foi nesse momento do limiar dos anos 80, revelando sua face mais letal, que aquela conexão do financiamento externo com o complexo multinacional mostrou como a política econômica redefinida a partir do Golpe de 1964 subordinou-se a um tipo de internacionalização que se metamorfoseava rumo à mundialização financeira. Do ponto de vista externo, a sobreliquidez internacional, originada da maturação da internacionalização dos mercados internos, permitiu que uma massa financeira se emancipasse dos bancos centrais e fosse orientada por uma rede bancária internacional que, nos eurofundos, tinha capacidade de criação autônoma de créditos. A fonte de emissão desses dólares era constituída pelos EUA, os quais teriam influência direta sobre esse novo sistema monetário internacional por meio de sua política monetária. Com a retomada da hegemonia norte-americana ao final dos anos 70 teríamos o amadurecimento dessa nova configuração dos circuitos financeiros internacionais, os quais eram parte integrante dos núcleos de decisão das empresas multinacionais. A transnacionalização do capital encarnada nesta etapa comprometeu e restringiu sobremaneira as políticas monetárias nacionais com exceção da americana, desestabilizando as economias de vários países⁴²⁹.

A América Latina, atingida pelo choque de juros norte-americanos, veria sua base financeira eclodir, desestruturando seu desenvolvimento capitalista. O Brasil, em particular, com uma industrialização mais complexa, seria vítima privilegiada e estaria à mercê das imposições programáticas do FMI, sem capacidade de reação. A reforma financeira dos anos 60 e, conseqüentemente, a intensificação do endividamento externo a serviço do complexo multinacional, moldou essa dependência que cobrava seu preço. A manutenção do desenvolvimento capitalista não estava mais garantida pelo capital internacional, e o sistema econômico nacional se submetia a administrar a crise, sendo tutelado pelo FMI⁴³⁰. Em certo sentido, aqui se constitui um elo crucial que nos revela a articulação do processo de conquista do capital internacional entre as vicissitudes da internacionalização a partir do desenvolvimento capitalista sacramentado pela ditadura militar e o início da liberalização nos anos 90.

⁴²⁹ Segundo FURTADO, *op. cit.*, 1983, p.117, “a existência de uma massa considerável de liquidez, fora do controle dos bancos centrais, não somente cria condições para que as empresas transnacionais reforcem a sua autonomia, mas também constitui fator desestabilizador dos sistemas monetários nacionais”.

⁴³⁰ Nossa interpretação se inspira na análise que Fernando Henrique Lemos Rodrigues, *op. cit.*, 2006, p.78, fez da obra de Celso Furtado, colocando essa questão nos seguintes termos: “a partir da ‘Crise da Dívida’, projetava-se uma tutela das nações centrais sobre a política econômica que inviabilizava o prosseguimento da industrialização realizada no pós-guerra. Nessa visão, as ET estavam no núcleo da explicação da crise dos anos 80, uma vez que foram as responsáveis diretas pelo aprofundamento das relações com os circuitos financeiros internacionais. Esses últimos eram os principais articuladores das políticas defendidas pelo FMI na administração da crise”.

5. Origem da liberalização (1990-1992)

O período em questão apresenta uma nova etapa de modificação no marco institucional destinado a disciplinar o capital internacional. Como vimos no item anterior, havia, de um lado, uma indução disciplinadora, orientada por uma intervenção estatal que procurava impor certo controle setorial aos recursos externos. Ainda que essa forma fosse mais uma resistência à internacionalização do que propriamente um controle deliberado, tentou-se igualmente desenvolver uma regulação à transferência de tecnologia e apresentar uma distinção do capital estrangeiro em relação ao capital nacional. Por outro lado, havia uma indução liberalizante no marco institucional, que evoluía desde 1955 com a Instrução 113, passando pela flexibilização da Lei de Remessas de Lucro com o Golpe de 1964, e por todas as medidas posteriores que facilitaram o fluxo do IDE e a captação de empréstimos externos pelas filiais estrangeiras. A partir dos anos 90, esse plano institucional crescentemente moldado pelos interesses do complexo multinacional fortaleceu-se, e seu viés liberalizante incorporou a dimensão disciplinadora.

Os determinantes desse fenômeno foram originados pela pressão direta de alguns condicionantes internacionais que influenciaram os rumos da política econômica brasileira. A maturação do novo padrão de acumulação no centro capitalista levou à necessidade de descentralização de seus investimentos. Isso ocorreu em virtude de uma crise de superacumulação ocorrida no final dos anos 80 nas economias centrais, cujos efeitos se explicitaram pelo aumento da recessão nos países desenvolvidos, derivada em primeiro lugar do acirramento da concorrência intercapitalista marcada por uma racionalização produtiva e por uma intensa centralização de capitais, gerando um excesso de capacidade industrial⁴³¹. Em segundo lugar, o desenvolvimento de inúmeros instrumentos financeiros permitiu aos capitais não reinvestidos na esfera produtiva moverem-se para atividades especulativas. Tais excedentes financeiros também buscariam defender seus níveis de rentabilidade, deslocando-se para os mercados periféricos⁴³².

Antes de receber esses investimentos externos, porém, a América Latina deveria ajustar-se internamente às necessidades da nova internacionalização do capital. De certa forma, esse processo de adaptação já teria se iniciado antes do período recessivo dos países desenvolvidos, visto que a política de ajuste do FMI, imposta ao continente no início dos anos 80, estabelecia como receituário certas políticas liberalizantes que negavam as bases de funcionamento do aparelho estatal

⁴³¹ Para esta questão ver BRENNER, R. *O Boom e a bolha: os Estados Unidos na economia mundial*. Rio de Janeiro: Record, 2003.

⁴³² Grande parte desses condicionantes externos foram analisados por MARGARIDO, S. P. *Fluxos de capitais para a economia brasileira na primeira metade da década de 90: construção de novos vínculos financeiros externos e emergência de novos riscos*. Campinas: 1997. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

desenvolvimentista. Por outro lado, ocorreram no final dos anos 80 alguns eventos internacionais que teriam a mesma finalidade, ou seja, impor regras liberalizantes e contrárias ao processo de adensamento das cadeias produtivas industriais, a fim de acelerar a adequação institucional da periferia ao novo ciclo de expansão do capital internacional. Nesse sentido, temos a *Rodada Uruguai* (1986-1994) como desdobramento das reuniões do GATT, que iriam originar a OMC em 1995⁴³³. Dentro do ambiente multilateral, que envolvia a discussão das novas regras de investimento, de comércio e de transferência de tecnologia, estava a pressão dos países desenvolvidos sobre as economias periféricas para adequarem-se às novas exigências da internacionalização. Após o término das reuniões, os países subdesenvolvidos foram submetidos às demandas do Hemisfério Norte, sem contrapartidas significativas, sendo a continuidade do protecionismo agrícola no centro e a desregulamentação institucional imposta à periferia as evidências mais perceptíveis de uma pressão imperialista que se revelava por vários níveis⁴³⁴.

No que se refere em particular à questão da liberalização de acesso do IDE às regiões periféricas, a *Rodada Uruguai* tinha como objetivo central estabelecer regras para restringir a ação autônoma dos centros internos de decisão dos países subdesenvolvidos⁴³⁵. Assim, instituíram-se vários critérios de conduta que permitiram consolidar, nessas regiões, uma maior liberdade comercial para a atuação das empresas multinacionais (*Artigo XI* do GATT). Assinalou-se a necessidade de desregulamentação para controles ao fluxo e ao movimento dos investimentos externos por meio da cláusula de tratamento nacional igualitário (*Artigo III*). Também foram definidos mecanismos legais para por fim às restrições quantitativas ao IDE (TRIMs – *Trade Related Investment Measures*). Todas essas regras impuseram fortes limitações aos Estados periféricos, uma vez que, ao se tornarem membros do GATT, eles estariam automaticamente constrangidos a estipular requisitos de desempenho e/ou de comércio conforme determinada política industrial.

Estabeleceram-se ainda, em setor de serviços, novas liberdades para o IDE: se determinada empresa de país-membro estivesse atuando comercialmente em outro país-membro, o tratamento legal deveria ser igual em ambos os espaços nacionais (GATS – *General Accords Trade Services*). Para a questão da propriedade intelectual (TRIPs – abreviatura de RIPS – *Rights of Intellectual*

⁴³³ A cronologia dos eventos e o encadeamento da política externa dos EUA nesses órgãos podem ser conferidos em VALLS, L. “Histórico da Rodada Uruguai do GATT”, *Estudos em Comércio Exterior*, v.1, n.3, jul-dez, 1997.

⁴³⁴ Para uma análise sobre a *Rodada Uruguai* ver GUIMARÃES, F. S. *A Rodada Uruguai do GATT (1986-1994) e a política externa brasileira: acordos assimétricos, coerção e coalizões*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Universidade Estadual de Campinas.

⁴³⁵ Tal questão foi colocada por CELLI Jr., U. “Acordos de investimentos e políticas industriais”, *Revista Jurídica FADISMA*, Santa Maria, v.1, n.1, 2006 e THORSTENSEN, V. *OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova Rodada de Negociações Multilaterais*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

Property), fixaram-se novos critérios de proteção de patentes, *copyrights*, marcas e desenhos industriais a serem incorporadas aos marcos institucionais dos países membros que, na verdade, significavam uma rede de restrições à transferência de tecnologia para empresas nacionais em países periféricos. Em síntese, os países do Hemisfério Norte buscavam impor às economias subdesenvolvidas o desmonte do marco institucional que dava suporte aos seus processos de industrialização por substituição de importações e que conferiam, até então, mesmo com limitações, algum grau disciplinar ao capital internacional⁴³⁶.

De maneira mais ampla, mas com os mesmos pressupostos do GATT, o *Consenso de Washington* reforçava a agenda liberalizante para a América Latina⁴³⁷. Segundo seu diagnóstico, a causa da crise no continente residia no excessivo crescimento do Estado, em função da substituição de importações, visto que as empresas estatais eram numerosas, ineficientes e sujeitas à corrupção. Além disso, os países latino-americanos eram acusados de apresentar uma incapacidade interna de controlar o déficit público e de permitir que as sucessivas demandas salariais acarretassem pressões inflacionárias. A saída seria a estabilização da economia através de forte ajuste fiscal, redução da presença do Estado na economia e adoção de políticas liberais, tendo o mercado como centro privilegiado de orientação macroeconômica⁴³⁸. Segundo a visão do *Consenso*, a aplicação dessas reformas levaria à superação de várias restrições estruturais que atravancavam o crescimento econômico neste continente.

⁴³⁶ Segundo RUBBI, C. “O Fluxo de capitais no Brasil: aspectos legais e suas conseqüências em termos de investimento estrangeiro”, *mimeo.*, UFSC, Florianópolis, 2005, os principais instrumentos de controle dos países subdesenvolvidos a serem atacados na *Rodada Uruguai*, principalmente pelos EUA e Japão, eram os seguintes: 1)- exigência de componentes nacionais na produção de determinados produtos oriundos de empresa multinacional; 2)- exigência de equilíbrio comercial, isto é, importar de forma compatível com as exportações; 3)- reserva de mercado para firmas nacionais em detrimento da alocação mundializada da empresa internacional; 4)- destinação específica para as exportações; 5)- controle ao balanço de pagamentos, sobretudo às remessas de lucros e outras transferências externas; 6)- políticas disciplinadoras de transferência de tecnologia; 7)- exigência de licenciamento; 8)- necessidade de participação do capital nacional em determinados empreendimentos.

⁴³⁷ Segundo BATISTA, *op. cit.*, 1994, p.5, “em novembro de 1989, reuniram-se na capital dos Estados Unidos funcionários do governo norte-americano e dos organismos financeiros internacionais ali sediados – FMI, Banco Mundial e BID – especializados em assuntos latino-americanos. O objetivo do encontro (...) era proceder a uma avaliação das reformas econômicas empreendidas nos países da região. Para relatar a experiência de seus países também estiveram presentes diversos economistas latino-americanos. Às conclusões dessa reunião é que se daria, subseqüentemente, a denominação informal de ‘Consenso de Washington’. A fonte do documento oficial é WILLIAMSON, J. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington: Institute for International Economics, 1990. A crítica sistemática a esse artigo poder ser encontrada em LIMA, M. C. “O Estado e as políticas de ajuste na América Latina dos anos 1990: as abordagens do Consenso de Washington, da crise fiscal, do neo-estruturalismo”, CFCH-UFPE, www.fundaj.gov.br/observanordeste/obte024.html

⁴³⁸ As reformas sugeridas eram as seguintes: 1)- controle do déficit fiscal; 2)- priorização dos gastos públicos; 3)- reforma tributária; 4)- taxa de juros positiva e determinada pelo mercado; 5)- taxa de câmbio também orientada pelo mercado (de preferência flutuante); 6)- política comercial liberal (aumento de importação de insumos intermediários mais competitivos do que aqueles produzidos internamente e diminuição do protecionismo); 7)- eliminação das restrições legais ao fluxo do capital internacional; 8)- aumento das privatizações; 9)- desregulamentação para o investimento, o controle de preços, determinadas importações, alocação de créditos, taxas em geral e os limites para a dispensa de empregados; 10)- por fim, direito à propriedade privada.

Além do *Consenso de Washington*, contudo, as renegociações da dívida externa a partir de 1989, por meio do *Plano Brady*, também seriam outra forma de forçar a América Latina a ajustar-se a essa fase de internacionalização. Através do alongamento dos prazos para pagamento dos serviços da dívida e de sua reciclagem via securitização, parte dos passivos do sistema financeiro internacional se integrariam ao novo padrão de acumulação⁴³⁹. Para os bancos multinacionais seria bem razoável o acordo, pois vários países periféricos renegociariam suas dívidas trocando “títulos podres” por novos, que viriam a ser renegociados com boas perspectivas de ágio nas principais praças financeiras⁴⁴⁰. Para os devedores, os efeitos do *Plano Brady* seriam bem reduzidos, uma vez que os descontos em juros e no valor das amortizações eram pequenos, apresentando uma tímida diminuição nos estoques da dívida. Não obstante, as economias periféricas foram enquadradas pelo acordo, segundo o qual teriam que oferecer várias garantias internas se quisessem disponibilizar o reescalonamento da dívida e obter refinanciamentos. Entre várias condições impostas, em particular para o Brasil, estava a exigência, feita pelo FMI, de que o país incorporasse o quanto antes medidas liberais como reforma tributária, desoneração comercial, ajuste fiscal e, em específico, o aprofundamento da liberalização do marco institucional destinado a controlar os fluxos dos capitais estrangeiros⁴⁴¹.

Temos que ter claro que, além da *Rodada Uruguai*, o *Consenso de Washington* e o *Plano Brady*, o próprio MERCOSUL seria mais uma forma de ajuste às necessidades do novo ciclo de internacionalização do capital. Como já visto nos Capítulos I e II, mesmo esse bloco de integração sul-americana tendo sua origem nos acordos bilaterais entre Argentina e Brasil – que de certa forma buscavam integrar os processos de implantação das forças produtivas desses dois países num mesmo espaço regional –, o MERCOSUL, concebido a partir do *Tratado de Assunção* em 1991, formou-se sob a égide do neoliberalismo, ao optar por uma integração comercial e produtiva de natureza aberta e desregulada, que, portanto, negava os acordos anteriores⁴⁴².

⁴³⁹ PORTELLA FILHO, P. “Plano Brady: da retórica à realidade”, *Estudos Econômicos*, v.24, n.1, jan/abr, 1994.

⁴⁴⁰ MARÇAL, L. *A Renegociação da dívida externa brasileira nos moldes do Plano Brady*. Campinas: 2000. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

⁴⁴¹ BATISTA Jr., P. N. e RANGEL, A. S. “A Renegociação da dívida externa brasileira e o Plano Brady. Avaliação de alguns dos principais resultados”, *Caderno Dívida Externa*, n. 7. São Paulo, PEDEX, 1994.

⁴⁴² A dimensão dessa ruptura no processo de política externa do cone-sul, sobretudo para Argentina e Brasil, Aldo Ferrer, *op. cit.*, 1999, p.7, colocou nos seguintes termos: “os acordos Alfonsín-Sarney revelam que, na época, os governos compartilhavam um projeto de relacionamento com a ordem mundial e uma interpretação das tendências da ordem global. Os documentos e declarações de fundação revelam, de fato, que os governos estavam preocupados com a dimensão de seus problemas internos e que julgavam necessário modificar o estilo de relação com o resto do mundo para resolvê-los. A dívida, a vulnerabilidade externa e a gravitação das condicionalidades impostas pelos credores eram, entre outros, problemas frente aos quais a posição negociadora podia se fortalecer com a ação conjunta. Não pretendiam isolar-se do mundo nem ignorar as restrições existentes, mas defender melhor, juntos, os interesses de cada parte. Tratava-se, definitivamente, de definir uma estratégia de ajuste e crescimento alternativa ao Consenso de Washington. Isso implicava não somente a convergência da política externa mas, ao mesmo tempo, um estilo de divisão internacional do trabalho no interior do espaço comum. Daí a estratégia de integração industrial dos setores líderes, dentro da qual o protocolo referente a bens de

Tendo como referência tais elementos, podemos transpor a análise para o condicionante interno. Primeiramente, partimos da hipótese de que as reformas liberais e as políticas macroeconômicas dos anos 90 foram influenciadas diretamente por esse contexto externo. Vale lembrar, contudo, que, embora o limiar dessa década ficasse caracterizado por ser um marco do neoliberalismo no Brasil, sua importância e as condições para se impor foram estabelecidas anteriormente. O processo recessivo dos anos 80 refletiu um enfraquecimento das bases estatais que anteriormente orientavam o desenvolvimento industrial, assim como se caracterizou por um forte recuo do capital internacional. Estabelecido esse período de estagflação, aquele aparelho desenvolvimentista voltado ao adensamento das cadeias produtivas industriais, que tinha como um de seus instrumentos o marco institucional de disciplina aos investimentos internacionais, se apresentaria ao final dos anos 80 enfraquecido e sujeito às vicissitudes da nova fase de internacionalização⁴⁴³.

O desafio maior do Governo Collor a partir desse contexto seria gerar as condições internas para o restabelecimento do financiamento externo, introduzindo reformas liberais de modo a facilitar o acesso dos investimentos internacionais que novamente almejavam deslocar-se para a América Latina. Esse capital internacional apresentava, entretanto, um caráter distinto daquele das outras fases de internacionalização. Nesse momento, a sua dimensão financeira foi exacerbada, e os tipos de vínculos a serem retomados para sua valorização com a economia brasileira acarretariam efeitos negativos muito maiores, se comparados aos da época da internacionalização do mercado interno. Como vimos no Capítulo I, essa nova fase de internacionalização expõe um tipo de capital que busca maior mobilidade, por isso sua presença em determinado espaço nacional é volátil, e sua expectativa de rentabilidade sempre está balizada por uma previsão de retornos rápidos. Seu alto poder especulativo e sua maior capacidade de gerar instabilidades também são fatores que trazem consigo

capital foi a iniciativa mais eloquente. A estratégia foi radicalmente modificada pelos presidentes Menem e Collor. A partir da Ata de Buenos Aires (julho de 1989), a integração setorial intra-industrial foi substituída pela liberalização linear e automática do intercâmbio. O mercado assumiu, então, a condução do processo e a política desapareceu praticamente do mapa”. Para maiores detalhes sobre esse tema ver GUIMARÃES NETO, S. P. *Quinhentos anos de periferia*. Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul e Contraponto, 1999, MENEZES, *op. cit.*, 2006 e SARTI, *op. cit.*, 2001.

⁴⁴³ As adversas condições econômicas que permearam toda a década de 80 foram gestadas por um ajuste recessivo imposto pelo FMI que, segundo SAMPAIO Jr., *op. cit.*, 1988, forçou o país a praticar uma política fiscal de cortes de investimento e salários no setor público; redução dos salários reais por meio de modificações via leis de reajuste; políticas cambiais voltadas para desvalorização da moeda nacional, aumento de juros e contração creditícia. Os efeitos imediatos desse conjunto de política econômica foram a contração do PIB, a diminuição dos investimentos e a queda da renda per capita, sem necessariamente gerar uma contração efetiva nos níveis elevados de inflação. A observação estatística dessa crise pode ser vista no Anexo 8, principalmente os dados referentes ao PIB, taxa de salários reais, a FBCF e a produção industrial. Sobre a análise de todo o processo de estagflação ver BELLUZZO e ALMEIDA, *op. cit.*, 2002 e CARNEIRO, *op. cit.*, 2002. A questão inflacionária sob um enfoque estrutural está esboçada em TAVARES, M. C. e BELLUZZO, L. G. M. “Uma Reflexão sobre a natureza da inflação contemporânea”, In REGO, J. M. (Org.) *Inflação inercial, teorias sobre inflação e Plano Cruzado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986. Por último, os impactos sociais desse processo recessivo podem ser conferidos em HENRIQUE, W. *O Capitalismo selvagem: um estudo sobre desigualdade no Brasil*. Campinas: 1999. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

um afastamento muito maior com relação à continuidade na implantação das estruturas produtivas internas. Ademais, esse capital internacional não gera poupanças externas relativamente duradouras, porque, a qualquer mudança de sinalização fixada pelos referenciais do sistema financeiro internacional, seu abandono é imediato⁴⁴⁴. Não obstante, será para viabilizar o livre trânsito desse capital internacional, agora altamente volátil e financeirizado – tendo como atrativo os numerosos ativos internos portadores de grande rentabilidade como títulos da dívida pública, bônus e papéis comerciais de empresas privadas e de empresas estatais sujeitas a privatização –, que o Governo Collor adaptará nesse momento as políticas de câmbio, monetária e comercial, e, em específico, o marco regulatório.

Dentre as determinações de ordem macroeconômica do Governo Collor, a política de abertura comercial ganhou evidência⁴⁴⁵. O seu objetivo central era promover uma ampla abertura da economia, de modo a modernizar o parque industrial interno, ao mesmo tempo em que se buscava combater a inflação pela oferta de produtos mais baratos no mercado doméstico. Subjacente a esses propósitos, o que estava em questão era a reinserção da economia brasileira nos novos fluxos de capitais externos. Daí a premissa de que, para haver investimentos internacionais, principalmente diretos, seria necessário facilitar institucionalmente a reestruturação interna da filial estrangeira nos termos da mundialização financeira.

O primeiro passo, então, seria abolir o protecionismo comercial, como meio de submeter-se à nova fase de internacionalização. Como mostramos nos Capítulos I e II, a forma de organização corporativa da empresa multinacional anteriormente estabelecida por um regime central de acumulação foi abandonada. Tal contexto foi acompanhado por uma intensificação do comércio intra-firma, que impôs uma maior centralização do capital auxiliada pela financeirização. Além disso, houve uma readequação microeconômica: a empresa multinacional passou a se organizar em rede e, nesse processo, as principais características eram a fragmentação em várias cadeias industriais e a subcontratação de etapas produtivas consideradas menos estratégicas para a sua valorização⁴⁴⁶. Essas mudanças na base produtiva do sistema capitalista fizeram com que as economias domésticas fossem

⁴⁴⁴ Sobre as características e os condicionantes do novo ciclo de ingresso de capitais externos para economia brasileira nesta quadra ver MARGARIDO, *op. cit.*, 1997.

⁴⁴⁵ Para o entendimento da política macroeconômica do período e sua relação com o fluxo de capitais estrangeiros ver APPY, B. *et. al.* “Política financeira” In: IESP-FUNDAP *Limites do Liberalismo 1990-1992*. São Paulo, 1994, BELLUZZO e ALMEIDA, *op. cit.*, 2002, CARVALHO, C. E. “O Fracasso do Plano Collor: erros de execução ou concepção?” *Revista Economia, ANPEC*, v.4, n. 2, jul./dez, 2003, MARGARIDO, *op. cit.*, 1997, MEYER, A. “Os Limites internos do ingresso de capitais externos no Brasil no início da década dos 90”, *Texto para Discussão n.º 15 do Diesp/Fundap*, fev., 1994 e NASCIMENTO, *op. cit.*, 2003.

⁴⁴⁶ Sobre a origem e o desdobramento dessa nova fase de desenvolvimento capitalista em termos globais ver COUTINHO, L. G. “A Terceira revolução industrial e tecnológica: as grandes tendências de mudanças”, *Economia e Sociedade*, n.1, ago., 1992.

pressionadas a abrir seus mercados para facilitar a livre movimentação de bens e capitais, oferecendo maior permeabilidade entre os diversos espaços econômicos nacionais. O Governo Collor teria a função de viabilizar tal ajuste, ou seja, manipular os instrumentos macroeconômicos e transformar o marco institucional de modo a obedecer às recentes exigências do capital internacional que, no caso específico da abertura comercial, passava pelo desmonte daquela estrutura desenvolvimentista herdada do período da implantação da indústria pesada⁴⁴⁷.

A modificação no marco institucional de controle ao capital internacional nesse período apresentou o mesmo objetivo. Desse modo, o restante de regulação ao IDE que ainda havia na economia brasileira seria, a partir de agora, eliminado. Esse momento vinha de longe, uma vez que se originou do fortalecimento daquela tendência de crescente liberalização do marco institucional desde a Instrução 113, que analisamos, seguida pela reforma financeira após o Golpe de 1964, e aprofundada por todas as outras facilidades conquistadas no decorrer da ditadura militar. O ponto de descontinuidade ao marco institucional especificamente nesse período inscreveu-se, entretanto, no fim dos controles setoriais, na questão da disciplina à transferência de tecnologia, da tributação sobre remessas e das facilidades geradas para incentivar a privatização.

Começamos pela questão dos fluxos do IDE. Depois da crise cambial em 1989, ainda que se efetivasse a centralização do câmbio impondo restrições à venda de divisas para as remessas de lucro, dividendos, *royalties* e juros, o Governo Collor procurou manter uma tendência, seguida por seus

⁴⁴⁷ De acordo com as fontes obtidas a partir da pesquisa institucional de NASCIMENTO, *op. cit.*, 2003, dentre as várias medidas de abertura comercial, ele destaca as seguintes: 1)- eliminação dos controles quantitativos das importações com similar nacional, revogando-se o chamado *Anexo C*, o qual barrava a importação de 1.300 produtos; 2)- redução paulatina da alíquota nominal de importação - e para os bens de capital sem produção interna foi instituída a alíquota zero; 3)- extinção de reserva de mercado para importação de produtos de informática; 4)- redução para o *quantum* adicional de fretes marítimos e de tarifas portuárias; 5)- além da diminuição gradual de todas as barreiras tarifárias e não-tarifárias para os países que faziam parte do *Tratado de Assunção* (1991). Embora a política comercial fosse bem expressiva nesta fase inicial de abertura, seus efeitos só seriam sentidos com maior intensidade na segunda metade dos anos 90. Não obstante, houve já nesse momento um aumento significativo da taxa de crescimento das importações, cuja média chegou a quase 10% para o período de 1990 e 1993, enquanto a taxa de crescimento das exportações foi de apenas 3,3%. Mesmo assim, o volume de exportações se manteve num patamar maior que o de importações, proporcionando para o mesmo período superávits comerciais médios da ordem de US\$ 12,4 bilhões (Anexo 7). Os impactos foram modestos na estrutura produtiva interna, porém, o aumento do coeficiente de penetração das importações (importação/produção) já apresentava um padrão de expansão que iria permanecer inalterado até o final da década. Para o total industrial, o coeficiente de penetração de importações saiu de um patamar de 4,3% em 1989 para 7,4% em 1992, chegando em 1998 ao percentual de 20,3%. Para o setor de bens de capital tal coeficiente teve maior crescimento, visto que foi de 11,9; 26,8 e 100,3%, respectivamente. Os dados desta nota foram incorporados a partir da análise de ULHÔA, W. “Estratégias competitivas no Brasil e abertura comercial na década de 90”, *Revista do Centro de Ensino Superior de Catalão*, v.1, n.8, 2003a. Para maiores esclarecimentos sobre os impactos do processo de abertura comercial nessa fase ver COUTINHO e FERAZ, *op. cit.*, 1994, LAPLANE, M. F. e SARTI, F. “O Investimento direto estrangeiro e o impacto no balanço comercial nos anos 90”, IE-Unicamp, *mimeo.*, 1998b, MOREIRA, M. M. “Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, a concentração e o comércio exterior” In: GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M. M. (Orgs.) *A Economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999, MOREIRA, M. M. “A indústria brasileira nos anos 90: o que já se pode dizer”, In: GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M. M. (Orgs.) *A Economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999 e ULHÔA, W. *Abertura comercial e exportações das macro-regiões brasileiras nos anos 90*. Campinas: 2003b. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

sucessores, de facilitar ao máximo essas transferências externas e os reinvestimentos de lucro⁴⁴⁸. As reformas que dotaram as empresas multinacionais de maiores facilidades para remessas de lucro foram aquelas realizadas na gestão de Marcílio Marques Moreira, em 1991, no Ministério da Fazenda. Dentre elas, destacamos as seguintes: 1)- autorização de remessas de lucro e dividendos, mesmo que o registro do IDE estivesse pendente⁴⁴⁹; 2)- instituição de regras para o registro das remessas de moeda para futuras capitalizações que implicassem aumento do capital, como forma de criar mecanismos de proteção aos riscos cambiais⁴⁵⁰; 3)- com o mesmo princípio, estabeleceu-se que os reinvestimentos de lucro também usufruiriam para seu cálculo o valor em moeda estrangeira pela taxa média de câmbio do dia do reinvestimento, e não mais pela taxa média de câmbio entre as datas de distribuição de lucros e o reinvestimento⁴⁵¹; 4)- foi autorizado o pagamento de *royalties* de filiais ou subsidiárias às suas matrizes, além de permitir a dedução de despesas relativas a assistência técnica e *royalties* para o imposto de renda⁴⁵²; 5)- foi permitida às filiais estrangeiras a remessa de dividendos enquanto o certificado de registro estivesse no BACEN aguardando atualização. Ademais, concedeu-se o direito de atualização monetária dos seus lucros até a data da capitalização, eliminando a perda cambial. Foram igualmente divulgadas normas e critérios para a capitalização de todo tipo de remessas de rendimentos ao exterior⁴⁵³.

Embora essas medidas facilitassem ainda mais a saída do capital internacional por meio de remessas de lucro, as que tiveram maior impacto foram aquelas que diminuiriam ou mesmo eliminariam a incidência tributária sobre essas transferências externas. No caso, a Lei nº.8.383 de 30/12/1991 foi o instrumento mais importante na liberalização tributária às remessas de lucro e dividendos. A partir do Golpe de 1964, a Lei de Remessas de Lucro foi flexibilizada por meio da adição na base de cálculo de remessas os reinvestimentos de lucros, assim como a alíquota para remessas tinha sido aumentada de 10 para 12%. No entanto, o governo militar criou um imposto suplementar por meio da L4.390/64, que incidia em termos crescentes se a filial estrangeira ultrapassasse o limite de 12% para remessas de lucro e dividendos, ou seja: se passasse até 15%, o imposto seria de 40%; entre 15 e 25%, era de 50%; e acima de 25% o imposto seria de 60%. Agora, o Governo Collor eliminaria esse dispositivo, permitindo uma incidência única de imposto de renda de

⁴⁴⁸ A centralização cambial instituída pelo Governo Sarney se deu pela Resolução 1.564 do BACEN de 16/01/1989, sendo revogada no Governo Collor pelos seguintes instrumentos: Comunicado 2.099 do BACEN de 14/5/1990 e Carta-Circular 2.105 do BACEN de 27/7/1990.

⁴⁴⁹ Carta-Circular 2.161 do BACEN de 18/4/1991.

⁴⁵⁰ Carta-Circular 2.198 do BACEN de 15/8/1991.

⁴⁵¹ Decreto nº. 368 de 16/12/1991.

⁴⁵² Artigo 50 da Lei nº. 8.383 de 30/12/1991.

⁴⁵³ Carta-Circular 2.266 do BACEN de 13/3/1992.

25% a partir do início de 1992. No ano seguinte, a alíquota seria reduzida para 15%, podendo até mesmo ser abolida caso existissem acordos bilaterais com os países de empresas estrangeiras, a fim de evitar dupla tributação. A Lei 8.383/91 também extinguiu a cobrança de imposto de renda sobre o lucro líquido, tanto das empresas nacionais quanto das estrangeiras, mas beneficiava diretamente estas últimas, uma vez que diminuía o custo de seus reinvestimentos de lucro⁴⁵⁴.

Outro complexo de medidas que procurava satisfazer as novas necessidades da empresa multinacional era referente aos empréstimos externos. Se antes os empréstimos externos de filiais sediadas no Brasil estavam condicionados quase exclusivamente a uma relação com os bancos comerciais internacionais, intercedida ou não por suas matrizes, nesse momento, com a internacionalização financeira definida pelo centro capitalista, multiplicou as fontes de empréstimos, sobretudo aqueles referentes à desintermediação financeira, como recursos de bancos de investimento e títulos securitizados. Assim, o Governo Collor teria como missão criar novos canais financeiros internos que permitissem agilizar a captação desses novos recursos. Para tanto, foi instituída a emissão de títulos por instituições financeiras brasileiras nos mercados financeiros internacionais para repasse de recursos externos aos tomadores privados internos como *commercial papers*, *bônus* e *notes*⁴⁵⁵. Como forma de a empresa privada conceder garantia para a tomada desses recursos, foram também instituídas operações de securitização de exportações e emissão de títulos conversíveis em ações, que possibilitava a obtenção de condições mais favoráveis de custo e de prazo para o endividamento externo⁴⁵⁶. Por último, permitiu-se que as instituições bancárias brasileiras ofertassem às empresas não-financeiras operações de *hedge* no exterior, com o objetivo de proteger seus empréstimos externos de eventuais oscilações de juros internacionais, taxa de câmbio e variações nos preços das mercadorias, sendo isento o imposto de renda para o pagamento dessa proteção⁴⁵⁷.

Ao lado dos empréstimos externos, a gestão Marcílio Marques Moreira também intensificou a liberalização ao investimento estrangeiro de portfólio, além de autorizar as operações de *hedges* nos

⁴⁵⁴ Outras medidas editadas posteriormente ao Governo Collor aprofundaram o caráter liberalizante da redução de impostos sobre as remessas de lucro e dividendos, tais como: a)- a Instrução Normativa nº 12 da Secretaria da Receita Federal de 17/11/1992 que estabeleceu diretrizes para determinação do imposto sobre a renda devida por investidores estrangeiros nos reinvestimentos de lucros; b)- a Lei nº. 8.685 de 20/7/1993, que revogou o art.45 da L4.131/62; a L8.981 modificada pelo DL 862/69, que previa os rendimentos oriundos da exploração de películas cinematográficas; c)- a Lei nº. 8.981 de 20/1/1995, que previa que os residentes ou domiciliados no exterior estavam sujeitos às mesmas normas de tributação pelo imposto de renda previstas para os residentes ou domiciliados no país; d)- por fim, a Lei nº. 9.249 de 26/12/1995, que extinguiu o imposto de renda sobre as remessas de lucro e dividendos de empresas estrangeiras no país, a não ser para ganhos de renda fixa e de capital, sobre cujos rendimentos incidiria uma alíquota de 15%.

⁴⁵⁵ Resolução nº. 1.734 de 31/07/1990 e Resolução nº. 1.853 de 31/07/1991.

⁴⁵⁶ Resolução nº. 1.834 do Conselho Monetário Nacional de 26/06/1991, Circular 2.199 do BACEN de 16/07/1992 e Carta-Circular 2.324 do BACEN da mesma data.

⁴⁵⁷ Resolução nº. 1.921 de 30/04/1992 e Resolução nº. 2.012 de 30/07/1993. Interpretação baseada inteiramente em MARGARIDO, *op. cit.*, 1997.

mercados futuros e de opção. Criaram-se então novos canais para a realização desses investimentos estrangeiros⁴⁵⁸, por sinal com legislação bem extensa, mas que, na essência, tinha a mesma missão das outras, isto é, ajustar os canais financeiros internos ao novo padrão de acumulação capitalista seguindo as orientações neoliberais das instituições multilaterais. No caso dos *Fundos de Privatização*⁴⁵⁹, em especial, temos que compreender que por trás da criação desse novo dispositivo financeiro estava uma estratégia maior de oferecer a preços convidativos vários ativos de empresas estatais para o capital privado, particularmente para as empresas estrangeiras que tinham maiores condições de alavancagens financeiras⁴⁶⁰.

As reformas eram uma incorporação do diagnóstico feito pelo FMI desde a época do ajuste recessivo e do *Consenso de Washington*, que se resumiam a uma crítica frontal à intervenção estatal nos setores produtivos conforme o processo de industrialização pesada. Nessa perspectiva de abertura externa e de desregulamentação financeira é que o Governo Collor permitiria o acesso dos investimentos estrangeiros ao setor público, que agora se mostrava ineficiente e anacrônico ao olhar do complexo multinacional. A evolução das medidas para impulsionar a desestatização da economia seria esta: 1)- autorização para a participação do capital internacional em 40% do capital votante em ações de empresas a serem privatizadas⁴⁶¹; 2)- instituição do direito de conversão de investimento de créditos externos correspondentes a dívidas de entidades do setor público federal – o prazo mínimo de permanência no país aos recursos convertidos seria de 12 anos, contados a partir da data de realização do investimento⁴⁶²; 3)- aceleração da ação privatizante nos governos posteriores – no âmbito do *Plano Nacional de Desestatização* –, privilegiando o acesso do capital internacional, visto que os

⁴⁵⁸ Entre os quais, destacamos os seguintes: 1)- Fundos de Privatização – Capital Estrangeiro; 2)-Carteiras de Investidores Institucionais; 3)- *Depository Receipts*; 4)- Fundos de Renda Fixa – Capital Estrangeiro.

⁴⁵⁹ Instrução nº. 142 do BACEN de 16/04/1991.

⁴⁶⁰ Não foi por outro motivo que o *Programa Nacional de Desestatização* (PND), segundo o seu artigo 1º (Lei nº. 8.031 de 14/04/1990), apresentava em seus objetivos uma influência direta dos receituários liberais impostos externamente: “I - reordenar a posição estratégica do Estado na economia, transferindo à iniciativa privada atividades indevidamente exploradas pelo setor público; II - contribuir para a redução da dívida pública, concorrendo para o saneamento das finanças do setor público; III - permitir a retomada de investimentos nas empresas e atividades que vierem a ser transferidas à iniciativa privada; IV - contribuir para modernização do parque industrial do País, ampliando sua competitividade e reforçando a capacidade empresarial nos diversos setores da economia; V - permitir que a administração pública concentre seus esforços nas atividades em que a presença do Estado seja fundamental para a consecução das prioridades nacionais; VI - contribuir para o fortalecimento do mercado de capitais, através do acréscimo da oferta de valores mobiliários e da democratização da propriedade do capital das empresas que integrem o Programa”

⁴⁶¹ Nos governos posteriores ao de Collor, esse limite seria abolido (Artigo 13 da Lei 8.031), permitindo ao capital internacional adquirir até 100% de ações do capital votante (Decreto nº. 724 de 19/1/1993 e Decreto nº. 1.204 de 27/7/1994).

⁴⁶² Resolução nº. 1.810 do BACEN de 27/3/1991, sendo revogada pela Resolução nº. 1.894 do BACEN de 09/01/1992, que diminuiu o prazo de 12 para 6 anos de permanência dos recursos convertidos no país. Esta, por sua vez, foi revogada pela Carta-Circular 2.905 do BACEN de 24/3/2000, que eliminava definitivamente a exigência de prazos mínimos de permanência no país dos recursos oriundos de conversão de operações de crédito externo em investimento ou de títulos permutáveis lançados no exterior em ações.

canais e as facilidades para as empresas multinacionais adquirirem empresas públicas no país se ampliaram consideravelmente⁴⁶³.

Precisamos lembrar, ademais, que algumas medidas instituídas anteriormente já teriam antecipado em alguns pontos a desregulamentação do marco regulatório destinado a disciplinar a empresa estrangeira em termos setoriais e regionais. Foi esse o caso da abertura comercial para modernização tecnológica do parque produtivo e da isenção de controles tributários, cambiais e administrativos nas *Zonas de Processamento de Exportações (ZPE)*⁴⁶⁴. Não obstante, foi de fato durante o Governo Collor que o restante de todas as áreas e setores que eram protegidos da concorrência estrangeira começavam a ser liberalizados. Iniciando pela questão tecnológica, como vimos no item anterior, o Governo Geisel havia desenvolvido certo arcabouço institucional, na tentativa de regular a importação de *know-how* e ao mesmo tempo disciplinar seus pagamentos à origem por meio do INPI. Aqui, impôs-se a flexibilização, ou mesmo a desarticulação completa de todos esses mecanismos. A principal medida que pôs fim à capacidade discricionária de o poder público emitir averbação para controle de transferência e pagamento de tecnologia foi o Ato Normativo nº. 22 do INPI de 22/02/1991. A partir dele, estabeleceram-se regras menos rígidas para a aprovação de acordos de transferência de tecnologia e licenciamento de marcas e patentes. Revogou-se também o Ato Normativo nº. 15/75, que limitava o pagamento de *royalties* da filial estrangeira às suas matrizes. Também extinguiu-se uma série de outros Atos Normativos de função similar, que, em síntese, tiravam a faculdade do INPI de facilitar o acesso da empresa nacional à tecnologia estrangeira e de limitar as remessas de *royalties* da empresa multinacional. O INPI, daqui em diante, apenas prescreveria o cumprimento das normas em vigor, sem impor, por critérios disciplinares, a averbação para uma ou outra transferência e remessa pelo pagamento de tecnologia⁴⁶⁵.

⁴⁶³ Além da diminuição e extinção dos prazos de permanência do capital convertido em ações de empresas estatais, como mostramos na nota anterior, foram instituídas novas medidas que procuravam impor maior velocidade ao processo de privatização, tais como a criação do Conselho Nacional de Desestatização por meio do Decreto nº. 1.204 de 27/7/1994, a Circular 2.832 do BACEN de 24/8/1998 e a Carta-Circular 2.810 do BACEN de 24/4/1998.

⁴⁶⁴ O Decreto-lei nº. 2.433 de 19/5/1988 priorizaria por meio de instrumentos financeiros relativos à política industrial a modernização tecnológica, tentando impor uma tendência de abertura comercial e uma forma de incentivar o aumento da produtividade do parque produtivo, ao passo que o Decreto-lei nº. 2.452 de 29/7/1988 garantia que as empresas estabelecidas em ZPEs ficariam livres do imposto de renda para todas as suas remessas ao exterior, dos impostos de importação, FINSOCIAL, IOF e imposto cambial. Além disso, seriam liberadas do licenciamento de importação e de qualquer outro expediente cambial, a não ser para normas de cunho sanitário, de segurança nacional, de meio ambiente e as da Lei de Informática.

⁴⁶⁵ Outras medidas ampliaram e aprofundaram o caráter liberalizante da legislação destinada a disciplinar a transferência de tecnologia, tais como: 1)- a Carta-Circular nº. 2.282 de 02/06/1992, que divulgaria novas condições para registro de investimentos estrangeiros mediante conferência de direito sobre patentes ou marcas, a título de integralização de capitais; 2)- a Resolução 35 do INPI de 26/06/1992, que passou a admitir o exame e o registro de acordos de *franchising*; 3)- a Instrução Normativa 120 do INPI de 17/12/1993, que simplificou o registro de contratos de licenciamento e transferência de tecnologia, de *franchising*, de assistência científica e técnica; 4)- a Lei nº. 9.279 de 14/05/1996, que flexibilizou o poder discricionário do INPI tal como tinha sido constituído no Art. 2 da L5.648/70, sobretudo no que diz respeito à concessão de patentes e outras disposições.

No que tange ao setor de informática, a Lei nº. 8.248 de 23/10/1991 extinguiu a reserva de mercado para as empresas nacionais, começando a valer a partir de outubro de 1992. Em síntese, o desdobramento desse dispositivo em futuros instrumentos institucionais significou a flexibilização da proteção a essa indústria nacional, cujas atividades ficariam desprovidas de qualquer regulação na fabricação, desenvolvimento e comercialização de seus bens e serviços. Como reflexo dessa lei, o complexo eletrônico passaria por amplas transformações, tentando adaptar-se ou mesmo sujeitar-se a um processo desnacionalizante, ao não contar mais com as proteções não-tarifárias e com as alíquotas do imposto de importação⁴⁶⁶.

Embora fuja de nosso recorte, é necessário lembrar que a política de liberalização setorial iniciada na época do Collor foi mantida pelo Governo Itamar Franco, com a extinção de proteções não-tarifárias para vários setores industriais que antes eram considerados estratégicos, aprofundada no primeiro Governo Fernando Henrique Cardoso, com as privatizações⁴⁶⁷, e desenvolvida com as reformas de crescente conversibilidade na conta capital estabelecidas pelo Governo Luís Inácio Lula

⁴⁶⁶ Uma interpretação dos efeitos dessa legislação que extinguiu a reserva de mercado para o setor de informática poder ser conferida em GARCIA, R. e ROSELINO, J. E. “Avaliação crítica dos resultados da Lei da Informática e seus reflexos sobre o complexo eletrônico”, *VII Encontro Nacional de Economia Política*, Curitiba, 2002. Vale lembrar, de forma complementar, que a desregulamentação setorial no Governo Collor não ficou restrita apenas à questão da informática, pois o Decreto nº. 0-007 de 15/04/1991 acabou também com a reserva de mercado ao capital nacional no setor de engenharia, cuja principal atividade protegida era a prestação de serviços de consultoria técnica aos órgãos de Administração Federal.

⁴⁶⁷ A partir do Plano Real em 1994, como forma de permitir uma ampliação ao acesso do capital internacional às novas áreas da economia brasileira, foram adotados para vários setores produtivos e financeiros instrumentos que procuravam impor isonomia entre o capital nacional e as empresas multinacionais. Por meio de emendas constitucionais de 1995 e outros dispositivos, o Governo FHC eliminou os últimos entraves que ainda restavam ao livre trânsito do IDE à economia brasileira. Dentre eles, destacamos os seguintes: 1)- dissolveu-se o monopólio de exploração direta, pelos Estados, da distribuição de gás canalizado (a Emenda Constitucional nº. 5 de 18/08/1995 que altera o art. 25 da Constituição de 1988); 2)- extinguiu-se o conceito de “empresas brasileiras de capital nacional” que lhes dava certas vantagens definidas pela Constituição de 1988 em relação à empresa estrangeira. O princípio de igualdade permitiria ao capital internacional usufruir dos contratos de concessão pública nos mesmos termos da empresa privada brasileira. Por meio da Emenda Constitucional nº. 6 de 18/08/1995, alteraram-se os arts. 170 e 171, resgatando o princípio de isonomia do art. 5º da própria Constituição de 1988, ou mesmo o art. 2º da L4131/62. Além desses novos instrumentos, a Lei nº. 9.249 de 26/12/1995 ampliou o princípio de isonomia ao alterar a legislação do imposto de renda das pessoas jurídicas, bem como da contribuição social sobre o lucro líquido. “O ganho de capital auferido por residente ou domiciliado no exterior será apurado e tributado de acordo com as regras aplicáveis às empresas de capital nacional” (art. 18); 3)- aboliu-se o monopólio dos armadores nacionais, constituído desde o século XIX, no que se refere ao transporte de carga em cabotagem e à navegação interior, permitindo o ingresso, nessas atividades, de embarcações estrangeiras (a Emenda Constitucional nº. 7 de 18/08/1995 alterou o art. 178 da Constituição de 1988); 4)- eliminaram-se os dispositivos que reservavam às operadoras de telefonia, telégrafo e comunicações o controle estatal, sendo permitidas as concessões de tais setores para as empresas privadas, inclusive estrangeiras (a Emenda Constitucional nº. 8 de 18/08/1995 alterou o art. 21 da Constituição de 1988); 5)- flexibilizou-se o monopólio estatal do petróleo, ao conceder o fim da exigência de que as autorizações ou concessões de pesquisa e de lavra de minérios e gás natural fossem apenas outorgadas às “empresas brasileiras de capital nacional” (Emenda Constitucional nº. 6 de 18/08/1995). Além disso, abriu-se a possibilidade para que o setor privado, inclusive estrangeiro, fosse contratado para fazer o refino de petróleo nacional e/ou importado, comercialização de seus produtos e derivados básicos e o seu transporte. Essas flexibilizações foram feitas por meio da Emenda Constitucional nº. 9 de 18/08/1995, que dava nova redação ao art. 177 da Constituição de 1988, reservando a exclusividade à União, na contratação de empresas privadas para a realização das atividades monopolizadas do setor petrolífero. A regulação de tais contratações e a forma de administração do monopólio seriam elementos confiados à legislação ordinária (tal como a Lei nº. 9.478 de 06/08/1997); 6)- por fim, abriu-se para os investimentos estrangeiros a participação acionária nos setores financeiros nacionais, até mesmo para aquisição do seu controle (Exposição de Motivos nº. 311 do Ministério da Fazenda de 23/08/1995 do Ministério da Fazenda *apud* MARGARIDO, *op. cit.*, 1997). Para uma análise do Plano Real ver FILGUEIRAS, L. *A História do Plano Real*. 3. ed. São Paulo: Boitempo, 2006.

da Silva⁴⁶⁸. Os efeitos dessas políticas que dizem respeito ao propósito de integrar o espaço econômico interno às novas necessidades do padrão de acumulação capitalista podem ser medidos pelo reingresso de capitais internacionais que ocorreria já no início dos anos 90 (Tabela 24).

Tabela 24

Fluxos Líquidos de Capitais Internacionais para o Brasil no Início da Liberalização

(US\$ Milhões, em preços correntes)

| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| IDE Líquido (a) | 628 | 608 | 1.405 | 613 | 1.888 | 3.928 |
| Investimentos em Portfólio (b) | 104 | 578 | 1.704 | 6.650 | 7.280 | 2.294 |
| Financiamentos (c) | -3.512 | -4.076 | -3.425 | -2.908 | -1.907 | -2.198 |
| <i>Organismos Multilaterais</i> | -397 | -305 | -636 | -699 | -668 | -128 |
| <i>Agências Governamentais</i> | -2.813 | -2.466 | -1.658 | -1.122 | -691 | -1.640 |
| <i>Fornecedores/Compradores</i> | -302 | -1.305 | -1.131 | -1.087 | -548 | -430 |
| Empréstimos | -968 | 2.368 | 5.761 | 5.865 | 3.712 | 9.113 |
| <i>Bancos Comerciais</i> | -1.524 | -1.270 | -388 | -1.629 | -900 | -30 |
| <i>Intercompanhias</i> | 88 | 131 | 481 | 577 | 178 | 731 |
| <i>Instrumentos securitizados</i> | 468 | 3.507 | 5.668 | 6.917 | 4.434 | 8.412 |
| <i>Bônus</i> | -156 | 1.030 | 780 | 101 | -280 | 1.190 |
| <i>Commercial papers</i> | 631 | 1.817 | 1.009 | -82 | -605 | -162 |
| <i>Notes</i> | - | 383 | 3.873 | 6.283 | 5.180 | 6.689 |
| <i>Papéis de exportação</i> | - | 278 | 10 | 619 | 143 | 349 |
| <i>Outros</i> | -7 | -1 | -4 | -4 | -4 | 346 |
| Saldo Total | -3.748 | -522 | 5.445 | 10.220 | 10.973 | 13.137 |

Observações e Fontes:

(a) Compostos por moeda, mercadorias e conversões da dívida externa, sem os reinvestimentos de lucro. Estes dados foram extraídos do Anexo 1 e de LAPLANE, M. F. e SARTI, F. "Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90". *Economia e Sociedade*. Campinas, n.8, pp.143-181, dez., 1997;

(b) Ingresso menos os retornos. Dados de MARGARIDO, S. P. *Fluxos de capitais para a economia brasileira na primeira metade da década de 90: construção de novos vínculos financeiros externos e emergência de novos riscos*. Campinas: 1997. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas, até o restante da tabela;

(c) Este tipo exclui financiamentos brasileiros. Para este e os capitais internacionais na forma de empréstimos foram calculados a partir dos valores de ingressos brutos menos as amortizações (exceto os refinanciamentos).

O saldo total entre o ingresso e as saídas de capitais internacionais de um valor negativo de US\$ 3.748 milhões em 1990 passou para US\$ 5.445 milhões em 1992, chegando a US\$ 13.137 milhões em 1995. Há nesses fluxos, contudo, um aspecto qualitativo para entendermos a inserção do país nesta nova fase de internacionalização. No período inicial, mais propriamente durante o Governo Collor, embora fosse instituída uma liberalização regulatória ao capital internacional em suas várias modalidades, o IDE em específico teve um comportamento cauteloso, o que não aconteceu com os empréstimos externos. Nesses anos iniciais de liberalização, os empréstimos a partir de papéis securitizados foram aqueles que dominaram os ingressos de capitais internacionais, dos quais, aliás, as filiais participaram ativamente, endividando-se externamente por meio de emissão de *commercial papers*.

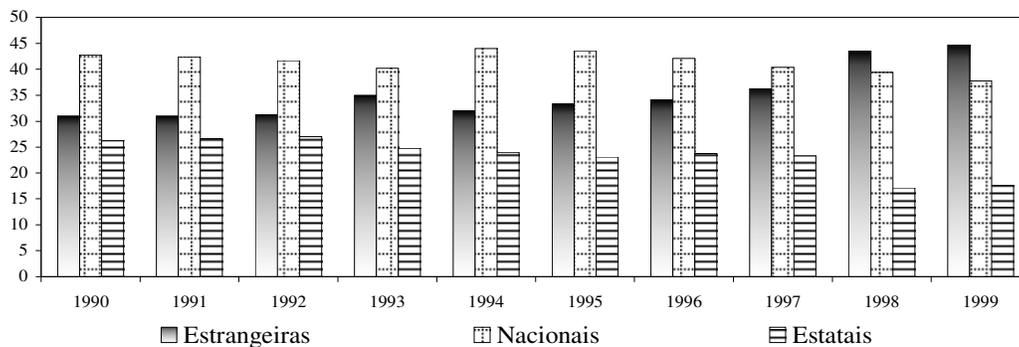
Os IDEs não vieram imediatamente em resposta a essas mudanças do marco regulatório da época de Collor, porque foi preciso solidificar os mecanismos da estabilidade macroeconômica do

⁴⁶⁸ Para maiores detalhes sobre a política econômica do Governo Lula ver CARNEIRO, R. (Org.) *A Supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*. São, Paulo: UNESP, 2006 e FILGUEIRAS, L. e GONÇALVES, R. *A Economia política do governo Lula*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2007. O modelo neoliberal, analisado de uma forma articulada e complexamente determinada por frações de classes de Collor a Lula, pode ser visto em FILGUEIRAS, L. "O Neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico" In: BASUALDO, E. M. e ARCEO, E. *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO, 2006.

país, para que só a partir de um contexto inflacionário minimamente sob controle, mediante as políticas econômicas implementadas pelo Plano Real, eles se sentissem seguros para ingressar. A desregulamentação setorial promovida pelo Plano Real também foi crucial para a volta desses recursos, visto que tais medidas seriam compatíveis com as exigências da nova fase de internacionalização. Dentre elas, estava a expansão dos investimentos externos em setores de serviços, pois eles apresentavam uma expectativa de valorização bem maior que os setores de manufaturados. Os impactos que o ingresso desse novo tipo de IDE provocaria ao país, podem ser observados no aumento dos níveis de internacionalização da economia brasileira determinada pelas desnacionalizações e privatizações, ao compararmos as participações relativas das filiais estrangeiras com as empresas privadas nacionais e as empresas estatais segundo o Gráfico 2.

Gráfico 2
Participação por Origem de Capital na Economia Brasileira

(Porcentagem das Empresas no Total das Vendas das 500 Maiores da Economia Brasileira - US\$ Milhões, em preços correntes)



Fonte: Maiores e Melhores, *Revista Exame*, vários números.

Em suma, os IDEs que ingressaram a partir deste período de análise e que se avolumaram, sobretudo, durante o Governo Fernando Henrique e atualmente no Governo Lula, constituíram-se em termos quantitativos numa massa de recursos externos jamais vista na história econômica brasileira⁴⁶⁹. Porém, em termos qualitativos, mostraram-se bem diferentes das outras décadas, uma vez que foram compostos por capitais heterogêneos que não necessariamente viriam majoritariamente para criar capacidade produtiva nova (*greenfield*). Os investimentos apresentaram perfis diferenciados da época da internacionalização dos mercados internos que vimos anteriormente, uma vez que foram gestados no âmbito da mundialização financeira, a fim de satisfazerem as novas necessidades de acumulação que o centro de comando financeiro exigia. A imposição do padrão de

⁴⁶⁹ Sobre o papel recente do IDE na economia brasileira ver FILGUEIRAS, L. e PINHEIRO, B. “Empresas estrangeiras e vulnerabilidade externa da economia brasileira” In: *Anais do XIII Encontro Nacional de Economia Política* - João Pessoa (PB), 2008 e LAPLANE, M. F. e SARTI, F. “Prometeu acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI” In: CARNEIRO, R. (Org.) *A Supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*. São Paulo: UNESP, 2006.

acumulação aos países subdesenvolvidos nasceu pela pressão direta dos órgãos multilaterais e das economias hegemônicas sobre as periféricas, a fim de que estas adequassem sua política econômica à nova fase de internacionalização da empresa multinacional. Ademais, tinham na mão como principal trunfo o enfraquecimento do aparelho desenvolvimentista diante da crise da dívida externa. Por meio de tal ambiente, procuramos mostrar como o controle institucional ao IDE se enfraqueceu até chegar ao ponto de praticamente ser anulada sua capacidade regulatória, à medida que a liberalização avançava por todas as esferas da economia brasileira.

6. Conclusão

A compreensão dos principais instrumentos que compuseram o marco institucional brasileiro destinado a disciplinar o IDE entre 1951 e 1992, demarcando suas continuidades e rupturas, constituiu o objetivo deste capítulo. Ao investigar a evolução dos quatro momentos de regulação ao IDE, temos por pressuposto que mesmo sendo relevante para apreender os meandros da internacionalização na economia brasileira, estamos cientes da limitação do marco institucional como fator explicativo. Não foi por outra razão que deixamos esta dimensão analítica da tese por último. O plano institucional não determina o processo de internacionalização no país, tampouco permite construir por si só uma base conclusiva. Sua vulnerabilidade acentuada e a oscilação legal, porém, permitem reproduzir de maneira amplificada algumas contradições do processo, principalmente em uma economia dependente e subdesenvolvida como a brasileira. Dessa forma, a investigação do marco institucional, depois de ter passado por toda a análise dos condicionantes externos e internos referentes ao movimento do IDE, possibilita-nos identificar algumas questões.

Em primeiro lugar, a Instrução 113, pelo contexto em que ela se inseriu, simbolizou de fato uma ruptura no padrão de desenvolvimento capitalista brasileiro, que iria definir os limites e os avanços da internacionalização da economia até o final dos anos 80. Mesmo que ela representasse uma continuidade inscrita nas disposições regulatórias anteriores, a extinção do critério de essencialidade e seletividade à internacionalização produtiva refletiu o fim de um tipo de desenvolvimento capitalista que pretendia submeter o capital internacional hierarquicamente às decisões concebidas no seio do poder estatal. Esse padrão de desenvolvimento varguista, Kubitschek não acreditou ser viável, por isso preferiu atrelá-lo à lógica privada do complexo multinacional – lembrando que este era constituído pelos interesses das empresas estrangeiras que submetiam parte dos capitais nacionais e do próprio Estado a uma dinâmica autônoma.

Em segundo lugar, mesmo que a Lei de Remessas de Lucro tentasse resgatar o padrão de desenvolvimento capitalista menos subordinado de Vargas, a curta duração desse dispositivo demonstrou o quanto da influência do capital internacional já havia sido internalizada com a implantação da indústria pesada, impedindo sua realização. Não foi por outro motivo que o desenvolvimento sacramentado pela ditadura tornou a política econômica submetida à internacionalização financeira, permitindo um arranjo interno condizente com a absorção privada da liquidez internacional, em face das novas exigências que o padrão de acumulação sobredeterminava como um todo. Não obstante, o sentido industrializante permaneceu, visto que a proteção setorial e as prioridades realizadas a alguns capitais domésticos se ajustavam ao adensamento das cadeias industriais, demonstrando certo propósito da ditadura militar em manter a constituição interna das forças produtivas.

Por último, a crise da dívida originou um longo período de estagnação, em que o processo de implantação dos setores pesados na economia se enfraqueceu, fazendo emergir novos ajustes internos impostos pelas economias centrais, os quais iriam conectar o Brasil a mais um ciclo de internacionalização. Com o Governo Collor, o acirramento desse processo significou uma nova ruptura no capitalismo brasileiro. Mesmo havendo uma tendência de longo prazo de enfraquecimento dos centros internos de decisão à influência da internacionalização que sempre impunha renovadas exigências para seu avanço, a fase originada nos anos 90, diferente de todas as outras, pôs fim à industrialização brasileira planejada em termos de encadeamento produtivo, concebida desde os anos 30.

Com isso, a mudança no marco institucional inserida na nova ordem do capital revelou-se pelo abandono a um tipo de desenvolvimento orientado para constituir patamares industriais mais complexos. Certamente, esse momento não teve origem apenas em uma repulsa criada internamente ao desenvolvimentismo que levou os governos neoliberais a “optarem” por um novo padrão de desenvolvimento capitalista, mas foi ocasionada pela própria submissão destes às novas necessidades do capital internacional, em um momento em que a margem de manobra de suas políticas econômicas estava praticamente exaurida. Ainda que estivéssemos submetidos tanto quanto antes à internacionalização, esta agora se orientaria por uma acumulação de capital eminentemente financeirizada e sistêmica, na qual a realização de lucros deixaria de ocorrer exclusivamente em função da industrialização inter-setorial, para estabelecer-se por uma valorização definida no âmbito da mundialização financeira. Mesmo assim, a fase atual, que coloca o espaço econômico nacional em

regressão produtiva, estabeleceu-se não somente pelos determinantes intrínsecos aos anos 90, mas por todo o processo de subordinação do país à internacionalização conduzida internamente pelo complexo multinacional, em que a evolução do marco institucional, durante essas décadas, por caminhos as vezes contraditórios e confusos, revela-nos o sentido da contínua dependência externa brasileira.

Considerações Finais

A internacionalização do capital no imediato pós-Segunda Guerra Mundial tem como especificidade a descentralização industrial das bases de geração de valor por meio da exploração do trabalho em outras regiões que não a de origem. Impelidas pela concorrência imperialista, as empresas multinacionais, além de exportarem produtos, transferem para zonas de destino de desenvolvimento desigual a capacidade produtiva de extrair mais-valia em condições mais favoráveis e a custos menores. Melhor dizendo, não exportam apenas capitais em si, mas uma parte da própria relação social intrínseca ao comportamento de valorização do capital. Atingindo o elo mais fraco da acumulação ampliada, ou seja, a periferia, tal movimento estabelece um nexos entre o espaço econômico nacional e a internacionalização do capital, cujo efeito é um estímulo à industrialização, ao mesmo tempo em que o IDE busca controlar um determinado mercado interno como forma de defesa e antecipação estratégica de certos oligopólios na concorrência intercapitalista.

Nas primeiras décadas do pós-guerra, o capital internacional interagiu com o espaço periférico a fim de buscar geração de valor, estabelecendo bases produtivas que se organizavam em termos nacionais, tendo como alvo a dimensão do mercado interno. As pré-condições para realização desse mesmo valor eram basicamente estabelecidas pelas potencialidades internas de ofertarem moedas fortes, geralmente originárias das empresas estrangeiras, para garantir as remessas de lucro. Dada a condição dependente e subdesenvolvida dessas economias periféricas – que sempre apresentaram

debilidades estruturais para gerarem divisas exportando produtos de alto valor agregado ou para manterem indefinidamente os ingressos de empréstimos externos –, tal garantia só seria mantida precariamente. Assim, o capital internacional teria que compor em seu cálculo de retorno futuro uma elevada escala de incerteza, que refletia diretamente sua relação com o país hospedeiro. Racionalmente, não seria prudente estabelecer por parte das empresas multinacionais vínculos duradouros e orgânicos nos termos em que elas os realizavam em economias desenvolvidas. Esse relativo oportunismo com o espaço periférico viria a gerar uma situação de vulnerabilidade e instabilidade por meio da dinâmica de seus fluxos, cujo sentido os orienta em última instância e, como bem mostrou Caio Prado Jr., esse sentido é a valorização externa dos lucros. Estes, porém, diante dos limites no balanço de pagamentos, teriam grandes dificuldades para serem sancionados pelos países subdesenvolvidos. Tal situação implica repentinas mudanças estratégicas das empresas multinacionais, definidas por suas matrizes, que fazem oscilar bruscamente as taxas de investimentos internacionais, promovendo um estado permanente de incerteza estrutural. Se no imediato pós-guerra o capital internacional exigia certos requisitos internos para garantir um nível de mobilidade diante dessas condições de risco que as economias periféricas apresentavam – sendo necessário bloquear determinadas políticas econômicas que não se ajustavam à sua natureza externa –, basta o padrão de acumulação alterar-se rumo à mundialização financeira, e, portanto, impor grande fluidez entre os capitais, para que maiores facilidades ao movimento de seu fluxo se façam inadiáveis.

A despeito de o caráter especulativo resultante dessa incerteza significar uma pré-condição em qualquer época, o IDE daquele período tinha como parâmetro de geração de lucros rígidas fronteiras nacionais que, a rigor, garantia, por meio da política local, a rentabilidade do mercado interno protegido institucionalmente. O resultado era a implantação de blocos de investimentos que permitiam o impulso nas forças produtivas, possibilitando, em economias de maior vulto, um salto para a industrialização pesada. Assim, se antes, mesmo que o regime de valorização do capital internacional implicasse um grau de vulnerabilidade para realizar externamente os lucros em moedas conversíveis, em que a estrutura dos países subdesenvolvidos se submetia a tal objetivo, o processo definido por aquele padrão de acumulação capitalista chamado de internacionalização dos mercados internos produzia um crescente desenvolvimento das forças produtivas com a expansão e a diversificação do parque industrial. Agora, na etapa de mundialização financeira, a própria base de geração de lucros foi fragmentada, por não se organizar necessariamente por espaços nacionalmente definidos em um regime centralizado de acumulação. A recentralização do capital sobre organizações

produtivas que se submetem ao ritmo da circulação financeira impuseram em alguns países de passado colonial uma regionalização dos espaços nacionais que viria a romper o nexo entre a expansão industrial por encadeamento dos setores pesados e o fluxo de investimentos externos. Desse modo, se antes a vulnerabilidade se dava pela realização do lucro em moeda forte, nesse momento, além de manifestar-se dessa mesma forma, existe um agravante: a fragmentação das bases produtivas de sua geração de valor. Se antes os principais mercados nacionais da América Latina se subordinavam à internacionalização do capital, podendo dispor de certo adensamento das cadeias produtivas e da retroalimentação com setores industriais nativos, hoje o capital internacional subordina os mesmos mercados, mas integrando-os regionalmente e impondo-lhes, em vários casos, uma regressão produtiva.

Ao transferirmos esta análise às particularidades que regem o desenvolvimento capitalista, constatamos que a formação econômica brasileira sofre uma interdição pelos óbices que a articulação do capital internacional com as burguesias internas apresentam. O elemento-chave que bloqueia esse processo é a exigência de mobilidade crescente que o capital forâneo, desde seu ingresso na forma de IDE, exige para desenvolver o centro mais dinâmico da industrialização, ou seja, o domínio do mercado interno. Por outro lado, no afã de assegurar a rentabilidade dos negócios que se alicerçam pela intermitente segregação social e pela vinculação com o centro capitalista respeitando certas singularidades brasileiras, as burguesias internas, mesmo regulando o ritmo da modernização, como Florestan Fernandes nos ensina, não impõem grandes resistências à arte de conquista do capital internacional.

As temporalidades externas e internas se encontram, portanto, em forma de um complexo multinacional que tem como objetivo a manutenção dos negócios e não necessariamente a construção de uma autonomia que implique maior centralização estatal, apta a garantir sistemas financeiros e tecnológicos superiores, voltados à emancipação econômica nacional. Desse modo, a industrialização não é uma forma, tampouco um compromisso com a edificação das bases de um sistema econômico nacional, tendo como pré-requisito intransferível a possibilidade de projetar seu fim controlando seus meios, tal como queria Celso Furtado. Aqui, a industrialização teve outro papel, segundo o qual passa pela unificação dos negócios internos aos do sócio externo, em uma associação de natureza subordinada a este último. Se num primeiro momento o negócio seria a industrialização pesada, em que se poderia alcançar um nível de implantação das forças produtivas, ao padrão de acumulação redirecionar seu sentido, a perspectiva dos negócios também se transforma, exigindo um espaço

econômico nacional permeável, capaz de suprir as exigências de maior mobilidade do capital. Diante desse dilema, nossas burguesias não têm grandes objeções à interrupção do processo de construção do sistema econômico nacional. Quem marca o ritmo e o compasso para operar a metamorfose da economia interna no novo padrão de acumulação capitalista é o próprio capital internacional em associação aos grandes grupos internos que, frente à necessidade de garantir maior mobilidade, interferem na readequação da política macroeconômica e exercem pressão, em particular, pelo desmonte do marco institucional. Eis o fim da era desenvolvimentista.

O impacto destruturante provocado no tecido econômico nacional, levando-o à fragmentação, é o preço a ser pago por uma longa saga internacionalizante. Um foco interessante, mas não suficiente para entender tal complexidade, é o marco institucional que procuramos resgatar neste trabalho. Embora ele seja o reflexo das multideterminações do complexo multinacional que descrevemos acima, sua extrema oscilação regulatória, vista no longo prazo, simboliza em termos documentais a difícil façanha de perseguir certo arcabouço jurídico que organize um suporte legal mínimo para o desenvolvimento econômico aflorar, relativizando a articulação externa dos negócios. Essa dificuldade nasce de uma industrialização portadora de um fim na valorização capitalista em si, e não como meio para suplantar o subdesenvolvimento. Assim, o marco institucional visto em seu conjunto representa ao mesmo tempo a tentativa de impor certo controle ao processo, evidenciado por algumas medidas para critérios de seletividade e essencialidade ao aporte de investimentos externos, passando pela questão das remessas de lucro até às reservas de mercado. Por outro lado, ele também se mostra como um instrumento a serviço das taras do complexo multinacional que, ao modificarem os termos dos negócios, exigem sua adequação. Isso fica evidente desde a liberalização de cobertura cambial para ingresso e saída de capitais na implantação da indústria pesada até o limiar do neoliberalismo com a desregulamentação setorial.

O rumo que se sobrepõe à aparente contradição, a qual, aliás, se resolve por uma crescente liberalização, não é balizado pelo marco institucional em si, tampouco pela pretensa autonomia e poder de barganha que poderiam ser exercidos racionalmente pelo Estado brasileiro, mas sim pelo arco de variados negócios do complexo multinacional, que em sua motivação externa sobredeterminam os horizontes de rentabilidade. Por isso, será necessário ampliar institucionalmente a garantia de mobilidade que o capital internacional exige a cada padrão de acumulação. O problema é que, em tempos de mundialização financeira, essa necessidade se coloca de maneira a impor

bruscamente reversões ao fluxo de bens e capitais de residentes e não-residentes, tendo como custo a desestruturação produtiva.

O que podemos concluir então, deste trabalho, é que pensar a questão nacional e dela desdobrar um desenvolvimento em sentido *lato* exigiria condições mínimas de comando interno ao processo de formação econômica brasileira. Ao herdarmos historicamente certo desenvolvimento capitalista que tem como fim a industrialização internacionalizada, da mesma maneira que nos fez ir além na implantação das forças produtivas, até mesmo confundido alguns por acreditarem que seria um desenvolvimento totalizante, trouxe por meio do capital internacional, em especial o IDE, um retrocesso revelado pela continuidade da dependência e do subdesenvolvimento. Se, naquela época, a contradição já estava posta no ponto que esta tese buscou minimamente desvendar, agora ela se faz quase um determinante, visto que a mobilidade do capital assume um estágio superior segundo o qual a capacidade interna de atrelar-lhe ao sistema econômico nacional repõe dificuldades até mesmo às grandes potências. Sendo assim, parece-nos que se reduziram sobremaneira as chances históricas de reverter, por dentro da ordem capitalista, a situação de seu elo mais fraco, que é a periferia, à qual o Brasil, uma economia das mais internacionalizadas e subordinadas, continua a pertencer.

Referências

- ABREU, M. P. (Org.) *A Ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- ALEJANDRO, C. F. D. "Direct foreign investment in Latin America" In: KINDLEBERGUER, C. P. (Org.). *The International Corporation: A Symposium*. Cambridge: Mit Press, 1970.
- ALIBER, R. "The Multinational enterprise in a multiple currency world": In: DUNNING, J. H. *The Multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin, 1971.
- ALMEIDA, J. G. e BARROS, O. "Las empresas transnacionales y la inversión extranjera en Brasil: experiencias y políticas en la década de los ochenta", *CEPAL*, 1991.
- ALMEIDA, J. G. e NOVAIS "A Empresa líder na economia brasileira: ajuste patrimonial e tendências do mark-up" *Texto para Discussão do IESP/FUNDAP*, v.6, n.2, jun., 1991.
- ALMEIDA, R. "Política econômica do segundo Governo Vargas" In: SZMRECSÁYI, T e GRANZIEIRA, R. (Orgs.) *Getúlio Vargas e a economia contemporânea*. Campinas: Editora da Unicamp, 1986.
- AMEAÇA de desnacionalização da indústria, *Desenvolvimento e Conjuntura*, mar, 1958.
- ANDRADE Jr., A. S. L. *O Capital estrangeiro no sistema jurídico brasileiro* 2. ed. São Paulo: Forense, 2002.
- ANDREFF, W. *Multinacionais globais*. Bauru – SP: EDUSC, 2000.
- APPY, B., et. al. "Política financeira" In: IESP-FUNDAP *Limites do Liberalismo 1990-1992*. São Paulo, 1994.
- ARAÚJO Jr., J. T. e DICK, V. M. "Governo, empresas multinacionais e empresas nacionais: o caso da indústria petroquímica" *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.4, (3), dez., 1974.
- BACHA, E. "Prólogo para a Terceira Carta". In: FÓRUM GAZETA MERCANTIL *FMI x Brasil: a armadilha da recessão*. São Paulo: Gazeta Mercantil, 1983.
- _____ e ALEJANDRO, C. D. "Mercados financeiros internacionais: uma perspectiva latino-americana". *Estudos Econômicos*. v. II, n.3, 1981.
- BAER, M. *A Internacionalização financeira no Brasil*. Petrópolis: Vozes, 1986.
- _____ *O Rumo Perdido: a crise fiscal e financeira do Estado Brasileiro*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.
- BAER, W. *A Industrialização e o desenvolvimento econômico no Brasil*. 2.ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1966.
- _____ *A Economia brasileira*. 2.ed. São Paulo: Nobel, 2002.
- BANCO CENTRAL DO BRASIL, *Boletins mensais*, vários.
- BANCO Interamericano de desenvolvimento *As Inversões multinacionais no desenvolvimento e integração da América Latina*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 1969.
- BANDEIRA, M. *Cartéis e desnacionalização (a experiência brasileira: 1964 – 1974)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1975.
- _____ *Presença dos Estados Unidos no Brasil (dois séculos de história)*. 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1978.
- _____ *Brasil-Estados Unidos: a rivalidade emergente (1950-1988)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1989.
- BAPTISTA, L. O. *Investimentos internacionais no direito comparado e brasileiro*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

- BAPTISTA, M. A. C. *A Indústria eletrônica de consumo a nível internacional e no Brasil: padrões de concorrência, inovação tecnológica caráter da intervenção do Estado*. Campinas: 1987. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- BARACHO, J. A. O. “A Constituição de 1988 e a nova regulamentação do capital estrangeiro”, *Revista Brasileira de Estudos Políticos*, v.69/70, jan., 1990.
- BARANSON, J. *Tecnologia e as empresas multinacionais: estratégias da empresa numa economia mundial em transformação*. Rio de Janeiro: Zahar, 1980.
- BARBOSA, D. B. “Estudo da competitividade da industria brasileira: implicações da estrutura regulatória das atividades econômicas sobre a competitividade; regulação do investimento direto estrangeiro”. *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, Ministério da Ciência e Tecnologia/FINEP/PADCT, <http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/full/13518.html> 1993.
- _____. *Direito de Acesso do Capital Estrangeiro*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, v.1, 1996.
- BARRETO FILHO, F. P. M. *O Tratamento nacional de investimentos estrangeiros*. Brasília: Instituto Rio Branco; Fundação Alexandre Gusmão; Centro de Estudos Estratégicos, 1999.
- BARROS, J. R. M. e GOLDENSTEIN, L. “Avaliação do processo de reestruturação industrial brasileiro”, *Revista de Economia Política*, v.17, abr/jun, 1997.
- _____. e _____. “Economia competitiva, solução para a vulnerabilidade” In: VELLOSO, J. P. R. (Org.) *O Brasil e o mundo no limiar do novo século*. Rio de Janeiro: J. Olympio, v.2, 1998.
- _____. e _____. “Reestruturação industrial: três anos de debate” In: VELLOSO, J. P. R. (Org.) *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1997.
- BASTOS, P. P. Z. *A Dependência em progresso: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises no Brasil (1890 – 1954)*. Campinas: 2001. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- _____. “As Aporias do liberalismo periférico: comentários à luz dos governos Dutra (1946-1950) e Cardoso (1994-2002)”. In *Economia e Sociedade*, n.21, jul./dez, 2003.
- _____. “O presidente desiludido: a campanha liberal e o pêndulo de política econômica no governo Dutra (1942-1948)” *História Econômica & História de Empresas*, v. VII, n.1, jan - jun, 2004a.
- _____. “Raízes do desenvolvimentismo associado: comentários sobre sonhos prussianos e cooperação pan-americana no Estado Novo (1937-1945)” In: *Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia da ANPEC*, João Pessoa (PB), dezembro de 2004b.
- _____. “A Dinâmica do nacionalismo varguista: o caso de empresas estatais e filiais estrangeiras no ramo de energia elétrica” In: *Anais do XXXIII Encontro Nacional de Economia (ANPEC)*, Salvador-BA, 2006.
- BATISTA, P. N. “O Consenso de Washington. A visão neoliberal dos problemas latino-americanos”. *Caderno Dívida Externa*, n. 6. São Paulo, PEDEX, 1994.
- BATISTA Jr., P. N. *Mito e realidade na dívida externa brasileira*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.
- _____. “Formação de capital e transferência de recursos ao exterior”. *Revista de Economia Política*, vol. 7, n. 1, jan./mar., 1987.
- _____. e RANGEL, A. S. “A Renegociação da dívida externa brasileira e o Plano Brady. Avaliação de alguns dos principais resultados”, *Caderno Dívida Externa*, n. 7. São Paulo, PEDEX, 1994.
- BAUMANN, R. “Recent measures affecting foreign investment in Brazil”. São Paulo UN/UNCTAD; Campinas-SP IE-UNICAMP. Trabalho apresentado no *Seminário sobre Tendências do Investimento Direto Externo e Estratégias de Corporações Transnacionais no Brasil*, mimeo., 1992
- BELLUZZO, L. G. M. “O Declínio de Bretton Woods e a emergência dos mercados ‘globalizados’”. *Economia e Sociedade*, n.4, pp.11-20, jun., 1995.

- _____ e ALMEIDA, J. S. “A crise da dívida e suas repercussões sobre a economia brasileira” In: BELUZZO, L. G. M. e BATISTA Jr., P. N. (Orgs) *A luta pela sobrevivência da moeda nacional*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- _____ e _____ *Depois da queda: a economia brasileira da crise da dívida aos impasses do Real*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- _____ e BATISTA Jr., P. N. (Orgs.) *A luta pela sobrevivência da moeda nacional*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- _____ e COUTINHO, R. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 4.ed. Campinas: Unicamp-IE, 2v, 1998.
- BENEVIDES, M. V. M. *O Governo Kubitschek: desenvolvimento econômico e político (1956-1961)*. 3.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- _____ “O Suicídio de Getúlio Vargas e suas conseqüências a curto e longo prazo” In: SZMRECSÁYI, T. e GRANZIEIRA, R. *Getúlio Vargas e a economia contemporânea*. Campinas: Editora da Unicamp, 1986.
- _____ “O Governo Kubitschek: a esperança como fator de desenvolvimento” In: GOMES, A. C. (Org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991.
- BIASOTO Jr., G. “Dívida externa, déficit público e dívida interna: algumas observações sobre a ruptura do padrão de financiamento do setor público”. *Indicadores Econômicos FEE Análise Conjuntural*, Porto Alegre, v. 16, n. 3, 1988.
- BIATO, F. A., GUIMARÃES, E. A. A. e FIGUEIREDO, M. H. P. *Potencial de pesquisa tecnológica no Brasil*. Brasília-DF: IPEA; IPLAN, 1971.
- _____, _____ e _____ *A Transferência de tecnologia no Brasil*. Brasília-DF: IPEA; IPLAN, 1973.
- _____ e GUIMARÃES, E. A. A. “Dois estudos sobre tecnologia no Brasil”, *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 3(1), mar., 1973.
- BIELSCHOWSKY, R. *Transnational corporations and manufacturing sector in Brazil*. Santiago do Chile: Economic Commission for Latin America and the Caribbean, 1992.
- _____ *Two studies on transnational corporations in the Brazilian manufacturing sector: the 1980s and early 1990s*. Desarrollo Productivo n.18. Santiago, Chile: ECLAC/United Nations, 1994.
- _____ y STUMPO, G. “Empresas transnacionales y cambios estructurales en la industria de Argentina, Brasil, Chile y México”. *Revista de la Cepal*, n.55, abr., 1995.
- _____ e _____ “A Internacionalização da indústria brasileira: números e reflexões depois de alguns anos de abertura” In: BAUMANN, R. (Org.) *O Brasil e a economia global*. Rio de Janeiro: Campus: Sobeet, 1996
- _____ *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimento*. 4.ed. Rio de Janeiro: Contratempo, 2000.
- BLOCK, F. *Las Orígenes del desorden económico internacional*. México: Fondo de Cultura, 1987.
- BNDE “O capital estrangeiro na indústria brasileira: atualidade e perspectivas”, *Estudos BNDES*, n.10, mai, 1988.
- BORGES, M. A. *Eugênio Gudin: capitalismo e neoliberalismo*. São Paulo: EDUC, 1996.
- BRAGA, H. C. “Foreign direct investment in Brazil: its role, regulation and performance”, *Texto para Discussão do IPEA* n°. 85, 1985.
- BRAGA, J. C. S. *Temporalidade da riqueza: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo*. Campinas: Unicamp – IE, 2000.
- BRANCO, C. *Energia elétrica e capital estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Alfa-Ômega, 1975.
- BRENNER, R. *O Boom e a bolha: os Estados Unidos na economia mundial*. Rio de Janeiro: Record, 2003.
- BROWN, M., B. *Economia do imperialismo*. Lisboa: Editora Ulisseia, 1974.

- BUKHARIN, N. *O Imperialismo e a economia mundial*. Rio de Janeiro: Editora Melso, s/d.
- BULHÕES, O. G. “Disponibilidade do capital nacional e inversões estrangeiras”. *Revista do Conselho Nacional de Economia*, set/out, 1955.
- CAMPOS, B. *Constituição de 1988: uma análise marxista*. São Paulo: Alfa-Omega, 1990.
- CAMPOS, F. A. *Estratégias de Desenvolvimento Nacional: o papel do capital estrangeiro entre o segundo Governo Vargas e o Governo Castelo Branco (1951-1966)*. Campinas: 2003. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- _____. “Continuidades e inflexões na internacionalização brasileira (1951- 1967)”. In: *Anais do II Encontro de Pós-Graduação em História Econômica da Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE*, Niterói – RJ, setembro de 2004.
- _____. “Um Atalho para o dissenso: reflexões sobre a historiografia do segundo Governo Vargas” In: *Anais da I Conferência Internacional de História Econômica e III Encontro Nacional de Pós-Graduação em História Econômica*, promovidos pela Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE e Instituto de Economia da UNICAMP, Campinas-SP, setembro de 2006.
- _____. e SAES, A. M. “Origem e ascensão do debate sobre o capital internacional na formação econômica brasileira (1889-1964)” *Estudos de Sociologia*, n.20, 1º semestre de 2006.
- CAMPOS, R. *Economia, planejamento e nacionalismo*. Rio de Janeiro: APEC, 1963a.
- _____. *Ensaio de história econômica e sociologia*. Rio de Janeiro: APEC, 1963b.
- _____. *A Lanterna na popa: memórias*. Rio de Janeiro: Topbooks, 1994.
- CANUTO, O. “Investimento direto externo e reestruturação industrial”. *Texto para Discussão n.27* do Instituto de Economia da Unicamp, 1993.
- CAPITAL estrangeiro no Brasil, Pricewaterhouse Coopers, São Paulo: Atlas, 2000.
- CAPUTO, A. C. e MELO, H. P. “A Industrialização brasileira nos anos 50: uma análise da Instrução 113 da SUMOC” In: *Anais do VII Congresso Brasileiro de História Econômica e VIII Conferência Internacional de História de Empresas*, promovidos Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica – ABPHE, Aracajú - SE, setembro de 2007.
- CÁRDENAS, J. C. “A Experiência da América Latina em matéria de investimentos multinacionais” In: BANCO Interamericano de desenvolvimento *As Inversões multinacionais no desenvolvimento e integração da América Latina*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 1969.
- CARDOSO, F. H. “Hegemonia burguesa e independência econômica: raízes estruturais da crise política brasileira” *Revista Civilização Brasileira*, n.17, jan/fev, 1968.
- _____. e FALETTO, E. *Dependência e desenvolvimento na América Latina: ensaios de interpretação sociológica*. Rio de Janeiro: Zahar, 1970.
- _____. *Empresário industrial e desenvolvimento econômico no Brasil*. São Paulo: Difel, 1972.
- CARDOSO, M. C. *Ideologia do desenvolvimento. Brasil: JK/ JQ*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- CARNEIRO, G. *Jarí: uma responsabilidade brasileira*. São Paulo: Lisa, 1988.
- CARNEIRO, R. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Unesp; Unicamp – IE, 2002.
- _____. (Org.) *A Supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*. São, Paulo: Unesp, 2006.
- _____. “Globalização produtiva e estratégias empresariais”. Campinas-SP: *Texto para Discussão n. 132* do IE/Unicamp, 2007.
- CARVALHO, C. E. “O Fracasso do Plano Collor: erros de execução ou concepção?” *Revista Economia, ANPEC*, v.4, n. 2, jul./dez, 2003.

- CARVALHO, G. *Petrobrás: do monopólio aos contratos de risco*. Rio de Janeiro: Forense-Universitária, 1977
- CARVALHO, Z. “Capitais estrangeiros no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.12, jul/ago, 1957.
- CATANHEDE, P. “As Empresas multinacionais e a siderurgia” *Revista de Administração Pública*, v.10, n.1, jan-mar, 1976.
- CASTRO, A. B. e SOUZA, F. E. *A Economia brasileira em marcha forçada*. 3.ed. São Paulo: Paz e Terra, 2004.
- CASTRO, A. C. *As Empresas estrangeiras no Brasil, 1860-1913*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.
- CELLI Jr., U. “Acordos de investimentos e políticas industriais”, *Revista Jurídica FADISMA*, Santa Maria, v.1, n.1, 2006.
- CEPAL *Dos Estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*. Santiago de Chile: Nações Unidas, 1983.
- _____. *Directorio sobre inversión extranjera en America Latina y el Caribe 1993: marco legal e información estadística*. Santiago del Chile: Nacion Unidas, 1993.
- _____. *El Regionalismo abierto en América Latina y Caribe: la integración econômica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago, 1994 (LC/ G 1801/ Ver. 1-p).
- CHANDLER, A. *Ensaio para uma teoria histórica da grande empresa*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 1998.
- CHAVES NETO, E. “O Capital estrangeiro”. *Revista Brasiliense*, São Paulo, 1955.
- CHESNAIS, F. “A Globalização e o curso do capitalismo de fim-de-século”. *Economia e Sociedade*. Campinas: n.5, p.1-30, dez., 1995.
- _____. *A Mundialização do capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- _____. (Org.) *A Mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.
- CHUDNOVSKY, D. “Disintiendo con el Consenso de Washington” In: CHUDNOVSKY (Org.) *Los Limites de la apertura: liberalización, reestructuración productiva y medio ambiente*. Bueno Aires: Alianza Editorial/CENIT, 1995.
- _____. e LÓPEZ, A. “As Estratégias das empresas transnacionais na Argentina, no Brasil e no Uruguai: o que há de novo nos anos 90” In: CHUDNOVSKY, D. (Org.) *Investimentos externos no Mercosul*. Campinas-SP: Papirus/ IE-Unicamp, 1999.
- _____. y _____. “La Inversión extranjera directa en el Mercosur: un análisis comparativo” In: CHUDNOVSKY, D. (Coord.) *El boom de inversión extranjera directa en el Mercorsur*. Bueno Aires: Editora Siglo Veintiuno de Argentina Editores, 2001.
- COHN, G. *Petróleo e nacionalismo*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1968.
- CONJUNTURA ECONÔMICA, FGV-RJ, vol. 26, n.11, novembro, 1972.
- CORSI, F. L. *Estado Novo: política externa e projeto nacional*. São Paulo: Unesp, 1997.
- COUTINHO, L. G. *The Internationalization of oligopoly capital*. Thesis of Doctored. Cornell University, Ithaca, 1975.
- _____. “Mudanças recentes na divisão internacional do trabalho”. *Contexto*, n.2, mar., 1977.
- _____. “A Terceira revolução industrial e tecnológica; as grandes tendências de mudanças”, *Economia e Sociedade*, n.1, ago., 1992.
- _____. “A Especialização regressiva: um balanço do desempenho industrial pós-estabilização”. In: VELLOSO, J. P. R. (Org.) *Brasil: desafios de um país em transformação*. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1997.
- _____. e FERRAZ, J. C. *Estudo da competitividade da indústria brasileira*. Campinas-SP: Papirus/Ed. Unicamp, 1994.

- _____ e _____ “Estado, sistema financeiro e forma de manifestação da crise, 1929/1974” In: BELLUZZO, L. G. M. e COUTINHO, R. (Orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 4.ed. Campinas: Unicamp-IE, 2v., 1998.
- CRUZ, P. D. “Endividamento externo e transferência de recursos reais para o exterior: os setores público e privado na crise dos anos 80”. *Revista Nova Economia, UFMG*, v..4, n°. 1 agosto 1995.
- _____ “Notas sobre o endividamento externo brasileiro nos anos 70” In: BELLUZZO, L. G. M. e COUTINHO, R. (Orgs.) *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 4.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1998.
- _____ *Dívida externa e política econômica: a experiência brasileira nos anos 70*. 2.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1999.
- CRUZ, S. C. V. *Empresariado e estado na transição brasileira: um estudo sobre a economia política do autoritarismo (1974-1977)*. Campinas: Editora da Unicamp; São Paulo: FAPESP, 1995.
- _____ *O Presente como história: economia e política no Brasil pós-64*. Campinas: IFCH-Unicamp, 1997.
- CUNHA, A. M. *Estratégias de Empresas Transnacionais na Economia Brasileira nos Anos 80 e 90*. Campinas: 1995. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- CURHAN, J. P. *et al. Tracing the multinationals*. Cambridge: Ballinger, 1977.
- D’ARAÚJO, M. C. *O Segundo Governo Vargas (1951-54) – democracia, partidos e crise política*. 2. ed. São Paulo: Ática, 1992.
- DE NEGRI, F. *Desempenho comercial das empresas estrangeiras no Brasil na década de 90*. Campinas: 2003. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- DINIZ, E. “Empresariado e projeto neoliberal na América Latina: uma avaliação dos anos 80”. *Revista Dados*, v.34, n.3, 1991.
- DOELLINGER, C. V. “Política, política econômica e capital estrangeiro no Brasil. As décadas de 30, 40 e 50”. *Revista Brasileira de Mercado de Capitais*, vol.3, n.8, p.231-262, 1977.
- _____ e CAVALCANTI, L. *Empresas multinacionais na indústria brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA, 1975.
- DRAIBE, S. *Rumos e metamorfoses – um estudo sobre a constituição do Estado e as alternativas de industrialização no Brasil 1930-1960*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.
- DREIFUSS, R. *1964: A Conquista do Estado – ação política, poder e golpe de classe*. Petrópolis: Vozes, 1981.
- _____ *A Internacional capitalista: estratégia e táticas do empresariado transnacional (1918-1986)*. Rio de Janeiro: Espaço e Tempo, 1986.
- DUNNING, J. *Explaining international production*. London: Unwin Hyman, 1988.
- _____ “Re-evaluating the benefits of foreign direct investment”. *Transnational Corporations*, v., n.1, Feb., 1994
- _____ *Alliance capitalism and global business*. London: Routledge, 1995.
- ECIB “Oportunidades abertas para o Brasil face aos fluxos globais de investimento de risco e de capitais financeiros nos anos 90” *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira*, Ministério da Ciência e Tecnologia/FINEP/PADCT, <www.mct.gov.br/index.php/content/view/13518.html>, 1993.
- EICHENGREEN, B. *A Globalização do capital: uma história do sistema monetário internacional*. São Paulo: Ed. 34, 2000.

- EBER, F. “Política científica e tecnológica no Brasil: uma revisão da literatura”. In: SAYAD, J. (Org.) *Resenhas de economia brasileira*. São Paulo: Saraiva, 1979.
- EVANS, P. *A Tríplíce Aliança: as multinacionais, as estatais e o capital nacional no desenvolvimento dependente brasileiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- FAJNZYLBBER, F. *Estratégia industrial em empresas internacionais: posição relativa da América Latina e do Brasil*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1971a.
- _____. *Sistema Industrial e Exportação de Manufaturados: análise da experiência brasileira*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1971b.
- _____. “A Empresa internacional na industrialização da América Latina” In: SERRA, J. (Org.) *América Latina – ensaios de interpretação econômica* Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- _____. “Oligopólio, empresas transnacionais e estilos de desenvolvimento”, *Estudos CEBRAP*, n.19, 1977.
- _____. *La Industrialización trunca de América Latina*. Buenos Aires: Centro de Economía Transnacional/Editorial Nova Imagem, 1983.
- _____. “Sobre a impostergável reestruturação industrial da América Latina” *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, v.5, n.27, jan-fev, 1990.
- FARO, C. e SILVA, S. L. “A Década de 50 e o Programa de Metas” In: GOMES, A. C. (Org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991.
- FERNANDES, F. *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*. Rio de Janeiro: Zahar, 1975.
- _____. *Constituinte e Revolução*. Ensaio, n.17-18. São Paulo: Ensaio, 1989.
- _____. *A Revolução burguesa no Brasil: ensaio de interpretação sociológica*. 5.ed. São Paulo: Global, 2006.
- FERREIRA, P. *Capitais estrangeiros e dívida externa no Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1965.
- FERRER, A. “Subdesenvolvimento, dependência e integração: os dilemas da relação Argentina-Brasil”, *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n.64, 1999.
- FIGUEIREDO, M. H. P. *Potencial de pesquisa tecnológica no Brasil*. Brasília-DF: IPEA; IPLAN, 1971.
- FILGUEIRAS, L. *A História do Plano Real*. 3. ed. São Paulo: Boitempo, 2006.
- _____. “O Neoliberalismo no Brasil: estrutura, dinâmica e ajuste do modelo econômico” In: BASUALDO, E. M. y ARCEO, E. *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO, 2006.
- _____. e GONÇALVES, R. *A Economia política do governo Lula*. Rio de Janeiro: Contraponto, 2007.
- _____. e PINHEIRO, B. “Empresas estrangeiras e vulnerabilidade externa da economia brasileira” In: *Anais do XIII Encontro Nacional de Economia Política - João Pessoa (PB)*, 2008.
- FIOCCA, D e GRAU, E. R. (Orgs.) *Debate sobre a Constituição de 1988*. São Paulo: Paz e Terra, 2001.
- FMI, *Country Status Report* (vários).
- FOLKERTS, L. K. *A Nova indústria nacional de bens e serviços após a flexibilização do monopólio de petróleo*. Salvador: 2004. Dissertação (Mestrado) – Universidade Salvador – UNIFACS.
- FONSECA, H. B. *Regime jurídico do capital estrangeiro: comentários à Lei nº 4.131, de 3 de setembro de 1962, e Regulamentos em vigor*. Rio de Janeiro: Letras e Artes, 1963.
- FONSECA, P. D. *Vargas: o capitalismo em construção 1906-1954*. São Paulo: Brasiliense, 1989.
- _____. “A crise do governo Goulart: uma interpretação”. In: *Anais do IX Encontro Nacional de Economia Política*, Uberlândia, 2004.

- FRANCO, G. H. B. “A Regulação do capital estrangeiro no Brasil: análise da legislação e propostas de reformas”. *Texto para Discussão n° 246*. Rio de Janeiro: Departamento de Economia – PUC – RJ, 1990.
- _____. “Inserção externa e o desenvolvimento”. *Revista de Economia Política*, v.18, n.3 (71), pp.121-47, jul/set, 1998.
- _____. e PINHO NETO, D. M. “A Desregulamentação da conta de capitais: limitações macroeconômicas e regulatórias”, *Seminário: Aprimorando o Mercado de Câmbio Brasileiro – BM&F*, São Paulo, 4 de dezembro de 2003.
- FREIRE, M. *Oposição no Brasil, hoje*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1974.
- FREIRE, P. *Multinacionais e trabalhadores no Brasil*. 4. ed. São Paulo: Brasiliense, 1981.
- FREITAS Jr., N. R. *O capital norte-americano e investimento no Brasil: características e perspectivas de um relacionamento econômico, 1950 a 1990*. Rio de Janeiro: Record, 1994.
- FRITSCH, W. e FRANCO, G. H. B. “Investimento direto: tendências globais e perspectivas para o Brasil”. *Texto para Discussão n° 195*. Rio de Janeiro: Departamento de Economia – PUC – RJ, 1988.
- FURNIEL, A. *Amazônia – a ocupação de um espaço: internacionalização x soberania nacional (1960-1990)*. Rio de Janeiro: 1993. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Relações Internacionais – Pontifícia Universidade Católica.
- FURTADO, C. *A Pré - revolução brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1962.
- _____. *Desenvolvimento e subdesenvolvimento*. 2.ed. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1963.
- _____. *Dialética do subdesenvolvimento*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, 1964.
- _____. *Um projeto para o Brasil*. 3.ed. Rio de Janeiro: Saga S.A., 1968.
- _____. *Formação econômica da América Latina*. Rio de Janeiro: Lia, 1969.
- _____. *Análise do “modelo” brasileiro*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1972.
- _____. *A Hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento na América Latina*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.
- _____. *O Mito do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Círculo do Livro, 1974.
- _____. *Formação econômica do Brasil*. 13.ed. São Paulo: Editora Nacional, 1975.
- _____. *Criatividade e dependência*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.
- _____. *Pequena introdução ao desenvolvimento: um enfoque interdisciplinar*. 2.ed. São Paulo: Editora Nacional, 1981a.
- _____. “Estado e empresas transnacionais na industrialização periférica”. *Revista de Economia Política*, v.1, n.1, jan-mar, 1981b.
- _____. *A Nova dependência: dívida externa e monetarismo*. 5. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.
- _____. *Brasil: a construção interrompida*. 3.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1992.
- FURTADO, J. *Globalização das Cadeias Produtivas no Brasil*. São Carlos: Editora Edufscar, 2003. v. 1.
- GARCIA, R. e ROSELINO, J. E. “Avaliação crítica dos resultados da Lei da Informática e seus reflexos sobre o complexo eletrônico”, *VII Encontro Nacional de Economia Política*, Curitiba, 2002.
- GARRIDO FILHA, I. *O Projeto Jarí e os capitais estrangeiros na Amazônia*. Petrópolis: Vozes, 1980.
- GASPARIAN, F. *Capital estrangeiro e desenvolvimento da América Latina: o mito e os fatos*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1973.
- GATTÁS, R. *A Indústria automobilística e a segunda revolução industrial no Brasil: origens e perspectivas*. São Paulo: Prelo Ed., 1981.

- GENNARI, A. M. *Réquiem ao capitalismo nacional: lei de remessas de lucros no Governo Goulart*. São Paulo: Cultura Acadêmica Editora, 1999.
- GILPIN, R. *U.S. Power and the multinational corporation: the political economy of foreign direct investment*. New York: Basic Books, 1975.
- GONÇALVES, R. “Competitividade internacional, vantagem comparativa e empresas multinacionais: o caso das exportações brasileiras de manufaturados”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, 17(2), ago., 1987.
- _____. *Empresas transnacionais e internacionalização da produção*. Petrópolis-RJ: Vozes, 1992.
- _____. “Estratégias dos oligopólios mundiais nos anos 90 e oportunidades do Brasil” *Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira, Ministério da Ciência e Tecnologia/FINEP/PADCT*, <[www.mct.gov.br/index.php/content/view/full/13519.html](http://www.mct.gov.br/index.php/content/view/full/13519)>, 1993.
- _____. *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, 1999a.
- _____. “A Economia política do investimento externo direto no Brasil” In: MAGALHÃES, J. P. A. et al. (Orgs.) *Vinte anos de política econômica*. Rio de Janeiro: Contraponto, 1999b.
- GORENDER, J. “A Espoliação do povo brasileiro pela finança internacional”. *Estudos Sociais*, n.6, p.131-148, mai-set, 1959.
- GRAEFF, E. P. *Política de investimentos estrangeiros no pós-guerra: a Instrução nº. 113 e as origens do “modelo associado”*. São Paulo: 1981. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas – Universidade de São Paulo.
- GRAU, E. R. “Registro de capital estrangeiro; cessão de direito de crédito; empréstimo externo; moeda de pagamento no Brasil”. *Revista de Direito Público*, São Paulo, v.21, n.87, p.205-23, 1988.
- _____. *Contribuição para a interpretação e a crítica da ordem econômica na Constituição de 1988*. São Paulo, 1990.
- GUDIN, E. “Capitais estrangeiros no Brasil”. *Digesto Econômico*, n.135, mai/jun, 1957;
- _____. “O Capital estrangeiro e o desenvolvimento”. *Digesto Econômico*, n.143, set/out, 1958;
- _____. *Análise de problemas brasileiros*. Rio de Janeiro: Agir, 1965.
- GUIMARÃES, E. A. e MALAN, P. S. “A Opção entre capital de empréstimo e capital de risco”, *Texto para Discussão do IPEA nº. 46*, 1982.
- _____, _____ and ARAÚJO Jr., J. T. “Changing international investment strategies: the ‘new forms’ of foreign investment in Brazil”, *Texto para Discussão do IPEA nº 45*, 1982.
- GUIMARÃES, F. S. *A Rodada Uruguai do GATT (1986-1994) e a política externa brasileira: acordos assimétricos, coerção e coalizões*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Universidade Estadual de Campinas.
- GUIMARÃES NETO, S. P. *Quinhentos Anos de Periferia*. Editora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul e Contraponto, 1999.
- GUTEMBERG, L. *Mapa geral das idéias e propostas para a nova constituição*. Brasília-DF: Ministério da Justiça, 1987.
- HENRIQUE, W. *O Capitalismo selvagem: um estudo sobre desigualdade no Brasil*. Campinas: 1999. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- HILFERDING, R. *O Capital financeiro*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- HIRATUKA, C. *Empresas transnacionais e comércio exterior: uma análise das estratégias das filiais brasileiras no contexto da abertura econômica*. Campinas: 2002. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- HOBSON, J. *Imperialism, a study*. London: Georg & Unwin, 1968.
- HYMER, S. *The International operations of national firms: a study in direct foreign investment*. MIT – Cambridge: Thesis of Doctored, 1960.

- _____. *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. Rio de Janeiro: Graal, 1983.
- _____. y ROWTHORN, R. “Corporaciones multinacionales y oligopolio internacional: el desafío no americano” In: TESTA, V. *Empresas multinacionales e imperialismo*. Buenos Aires: Siglo XXI, 1973.
- IANNI, O. *Estado e Planejamento no Brasil*. 4.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1996.
- IBGE, *Estatísticas Históricas do Brasil: séries econômicas, demográficas e sociais de 1550 a 1988*. 2. ed. rev. e atual. do v. 3 de Séries estatísticas retrospectivas. Rio de Janeiro: IBGE, 1990.
- _____. <www.ibge.com.br>, 2000.
- OS INVESTIMENTOS estrangeiros para as metas. *Digesto Econômico*, abr, 1960.
- IPEADATA, várias séries, <www.ipeadata.com.br>.
- JAGUARIBE, H. *O Nacionalismo na atualidade brasileira*. Rio de Janeiro: ISEB, 1958.
- KLÜPPEL, L. E. “Investimento direto ou financiamento” *Observador Econômico e Financeiro*, fev, 1959.
- KREGEL, J. A. “Riscos e implicações da globalização financeira para a autonomia de políticas nacionais”. *Economia e Sociedade*, v.7, pp. 29-49, dez., 1996.
- LACERDA, A. C. (Org.) *Desnacionalização: mitos, riscos e desafios*. São Paulo: Contexto, 2000.
- LAGO, L. A. C. “Investimentos diretos no Brasil e a conversão de empréstimos em capital de risco”, *Texto para Discussão da PUC/RJ*, n.161, mar, 1987.
- LAGOS, G. “Aspectos jurídicos e institucionais dos investimentos de alcance multinacional” In: BANCO Interamericano de desenvolvimento. *As Inversões multinacionais no desenvolvimento e integração da América Latina*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 1969.
- LAFER, C. *O Programa de Metas (1956-1961) – Processo de Planejamento e Sistema Político no Brasil*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2002.
- LAPLANE, M. F. e SARTI, F. “Investimento direto estrangeiro e a retomada do crescimento sustentado nos anos 90”. *Economia e Sociedade*. Campinas, n.8, pp.143-181, dez., 1997.
- _____. e _____. “Novo ciclo de investimentos e especialização produtiva”. In: VELLOSO, J. P. R. (Org.) *O Brasil e o mundo no limiar do novo século*. Rio de Janeiro: J. Olympio, 1998a.
- _____. e _____. “O Investimento direto estrangeiro e o impacto no balanço comercial nos anos 90”, IE-Unicamp, mimeo., 1998b.
- _____. e _____. “Prometeu acorrentado: o Brasil na indústria mundial no início do século XXI” In: CARNEIRO, R. (Org.) *A Supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*. São Paulo: UNESP, 2006.
- _____. COUTINHO, L. G. e HIRATUKA, C. (Orgs.) *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora UNESP; Campinas SP: Instituto de Economia da UNICAMP, 2003.
- LATINI, S. *A Implantação da indústria automobilística no Brasil: da substituição de importações ativa à globalização passiva*. São Paulo: Alaúde Editorial, 2007.
- LENIN, V. “Imperialismo: fase superior do capitalismo” In: *Obras escolhidas*. São Paulo: Alfa-Omega, 1979.
- LEOPOLDI, M. A. P. “Crescendo em meio à incerteza: a política econômica do Governo JK”. In: (Org.) GOMES, A. C. *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991.
- _____. “O Difícil caminho do meio: Estado, burguesia e industrialização no segundo Governo Vargas (1951-54)” In: (Org.) GOMES, A. C. *Vargas e a crise dos anos 50*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.
- LESSA, C. “Visão crítica do II PND”. *Tibiriçá*, ano II, n.6, jan/mar, 1977.
- _____. *Quinze anos de política econômica*. 4.ed. São Paulo: Brasiliense, 1983.

- _____. *A Estratégia de desenvolvimento, 1974/76: sonho e fracasso*. 2.ed. Campinas: Unicamp – IE, 1998.
- _____. e FIORI, J. L. “Relendo a política econômica: as falácias do nacionalismo do segundo Vargas”. Rio de Janeiro: UFRJ-IEI (Texto para discussão nº 30), 1983.
- _____. e _____. “E houve uma política nacional-populista?” In: *Anais do XII Encontro Nacional de Economia da ANPES*, 1984.
- LIMA, H., F. “Capitais nacionais e investimentos internacionais” *Revista Brasiliense*, n.1, set-out, 1955.
- _____. “Capitais europeus no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.4, mar/abr, 1956.
- _____. “Indústria automobilística no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.13, set-out, 1957.
- LIMA, M. C. “O Estado e as políticas de ajuste na América Latina dos anos 1990: as abordagens do Consenso de Washington, da crise fiscal, do neo-estruturalismo”, CFCH-UFPE, www.fundaj.gov.br/observanordeste/obte024.html.
- LIMA, M. L. L. M. P. *O Euromercado e a Expansão do Capital Financeiro Internacional*. Campinas: 1985. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- LIMA FILHO, P. A. *A Economia política do complexo industrial-militar – o caso do Brasil*. São Paulo: 1993. Tese (Doutorado) – Faculdade de Ciências Sociais – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.
- _____. “A Emergência do novo capital” In: DOWBOR, L. et. al. (Orgs.) *Desafios da globalização*. São Paulo: Vozes, 1998.
- _____. “Nuvens negras sobre a república: o paraíso em trevas. Desafios à emancipação no Brasil”, *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, <www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/07/palf.htm>, 2007.
- LINS, C. *Jarí: 70 anos de história* 3.ed. Rio de Janeiro: Dataforma, 2001.
- LUPATINI, M. P. *As Transformações produtivas na indústria têxtil-vestuário e seus impactos sobre a distribuição territorial da produção e a divisão do trabalho industrial*. Campinas: 2004. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Geociências – Universidade Estadual de Campinas.
- LUXEMBURGO, R. *A acumulação do Capital: contribuição ao estudo econômico do imperialismo*. São Paulo: Abril Cultural, 1985.
- MAGDOFF, H. *A Era do imperialismo: a economia da política externa*. Porto: Portucalense Editora, 1972.
- MAIORES E MELHORES, *Revista Exame*, vários números.
- MANTEGA, G. “Expansão e crise na economia brasileira: o papel do capital estrangeiro”. *Caderno Cebrap*, n.28, 1977.
- _____. *Economia política brasileira*. Rio de Janeiro: Vozes, 1984.
- MARÇAL, L. *A Renegociação da dívida externa brasileira nos moldes do Plano Brady*. Campinas: 2000. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- MARGARIDO, S. P. *Fluxos de capitais para a economia brasileira na primeira metade da década de 90: construção de novos vínculos financeiros externos e emergência de novos riscos*. Campinas: 1997. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- MARIUTTI, E. *Colonialismo, imperialismo e o desenvolvimento econômico europeu*. Campinas: 2003. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- MARTINS, L. *Nação e corporação multinacional (a política das empresas no Brasil e na América Latina)*. Rio de Janeiro: Paz e terra, 1975.
- _____. *Pouvoir et developpment et economique: formation des structures politiques au Brésil*. Paris: Anthropos, 1976.
- _____. *Estado capitalista e burocracia no Brasil pós-64*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1985.

- MARX, K. *O Capital: para crítica da economia política*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1980.
- MEDEIROS, C. A. “A Economia política da internacionalização sob liderança dos EUA: Alemanha, Japão e China” In: FIORI, J. L. (Org.) *Poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.
- MEDINA, R. *Desnacionalização: crime contra o Brasil?* Rio de Janeiro: Saga, 1970.
- MELO, H. P. *et. al.* “O Sonho nacional: petróleo e eletricidade (1954-94)” In: GOMES, A. C. (Org.) *O Brasil de JK*. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas/ CPDOC, 1991.
- MELLO, J. M. C. *O Capitalismo tardio: contribuição à revisão crítica da formação e do desenvolvimento da economia brasileira*. 10.ed. Campinas-SP: Unicamp-IE, 1998.
- _____ e BELLUZZO, L. G. M. “Reflexões sobre a crise atual” In: BELLUZZO, L. G. e COUTINHO, R. (Orgs.) *Desenvolvimento Capitalista no Brasil: Ensaio sobre a Crise*. Vol 1, Campinas –SP: Unicamp - IE, 1998.
- _____ e NOVAIS, F. A. “Capitalismo tardio e sociabilidade moderna” In: NOVAIS, F. A. e SHWARCZ, R. (Orgs.) *História da vida privada no Brasil: contrastes da intimidade contemporânea*. São Paulo: Companhia das Letras, v.4, 1998.
- MENEZES, R. G. *A Política externa brasileira sob o signo do neoliberalismo: diplomacia comercial, Mercosul e dubiedades*. Campinas: 2006. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Universidade Estadual de Campinas.
- MERCADANTE, P. *Constituição de 1988: o avanço do retrocesso*. Rio de Janeiro: Rio Fundo Editora S.A., 1990.
- MEYER, A. “Os Limites internos do ingresso de capitais externos no Brasil no início da década dos 90”, *Texto para Discussão n.º. 15 do Diesp/Fundap*, fev., 1994.
- MICHALET, C. A. *O Capitalismo mundial*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1983.
- MINTO, L. W. *O Público e o privado nas reformas do ensino superior brasileiro: do golpe de 1964 aos anos 90*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Educação – Universidade Estadual de Campinas.
- MIRANDA, M. A. T. *O Petróleo é nosso: a luta contra o “entreguismo”, pelo monopólio estatal*. Petrópolis: Vozes, 1983.
- MIRANDA, J. C. “Dinâmica financeira e política macroeconômica” In: TAVARES, M. C. e FIORI, J. L. (Orgs.) *Poder e dinheiro: uma economia política da Globalização*. 3.ed. Petrópolis: Vozes, 1997.
- MORAES, O. J. *O Investimento direto estrangeiro no Brasil*. São Paulo: 1999. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Economia e Administração – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo.
- _____ *O Investimento direto estrangeiro no Brasil*. São Paulo: Aduaneiras, 2003.
- MOREIRA, M. M. “Estrangeiros em uma economia aberta: impactos recentes sobre a produtividade, a concentração e o comércio exterior” In: GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M. M. (Orgs.) *A Economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.
- _____ “A indústria brasileira nos anos 90: o que já se pode dizer”, In: GIAMBIAGI, F. e MOREIRA, M. M. (Orgs.) *A Economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.
- MORTMORE, M. “Las Transnacionales y la industria los países en desarrollo”. *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, n.51, dic., 1993.
- MOUHOUD, E. M. “Changement technique et division internationale du travail”, Paris, *Econômica*, 1993.
- MOURA, A. “Capitais estrangeiros – empréstimos ou empresas”. *Revista Brasiliense*, n.22, mar/abr, 1959.
- _____ *Capitais Estrangeiros*. 2.ed. São Paulo: Brasiliense, 1960.

- _____. “Notas sobre o imperialismo no Brasil: empréstimos e empresas estrangeiras”. *Estudos Sociais*. São Paulo, v.1, n.17, p.3-18, junho, 1963.
- NACIONES UNIDAS *El Financiamiento externo de América Latina*. Nueva York: UN, 1964.
- _____. *Las Corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*. Nueva York: UN, 1973.
- NAJBERG, S. *Privatização de recursos públicos: os empréstimos do sistema BNDES ao setor privado nacional com correção monetária parcial*. Rio de Janeiro: 1989. Dissertação (Mestrado) – Departamento de Economia – Pontífice Universidade Católica do Rio de Janeiro.
- NASCIMENTO, R. S. S. *A Abertura da economia brasileira no Governo Collor*. Araraquara: 2003. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Ciências e Letras de Araraquara – Universidade Estadual Paulista.
- NEWFARMER, R. “O takeover das transnacionais no Brasil e o controle sobre o mercado”. *Pesquisa e Planejamento Econômico*, v.8, (3), dez., 1978.
- _____. and MILLER, W. *Multinational corporations in Brazil and Mexico: structural sources of economic and noneconomic power: report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate*, 1975.
- NONNENBERG, M. J. B. *Determinantes dos investimentos externos e impactos das empresas multinacionais no Brasil – 1956/2000* Rio de Janeiro: 2002. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia Industrial – Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- NOVAES e CRUZ, A. A. *et. al. Impasse na democracia brasileira 1951/1955: coletânea de documentos*. Rio de Janeiro: CPDOC/ FGV, 1983.
- NOVAES, H. T. *O Fetiche da tecnologia: a experiência das fábricas recuperadas*. São Paulo: Expressão Popular, 2007.
- NUSDEO, F. “Regime do capital estrangeiro e da transferência de tecnologia no Brasil”. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo*, São Paulo, v.84-5, p.344-9, 1990.
- OLIVEIRA, F. *A Economia da dependência imperfeita*. 4.ed. Rio de Janeiro: Graal, 1984.
- _____. *A economia brasileira: crítica a razão dualista - o ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2003.
- OLIVEIRA F. A. *Autoritarismo e crise fiscal no Brasil (1964-1984)*. São Paulo: Hucitec, 1995.
- OLIVEIRA, J. C. “Petróleo e gás natural: investimentos contidos antes e durante as reformas”, *Relatório da Cepal/Ipea e Cepal/Previ*, www.eclac.cl/publicaciones/xml/0/4960/capiv.pdf.
- OMAN, C. “O Desafio para os países em desenvolvimento”. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n.39, 1994.
- ORENSTEIN, L. e SOCHACZEWSKI, A. C. “Democracia com desenvolvimento: 1956-1961”, In: ABREU, M. P. (org.) *A Ordem do Progresso, Cem Anos de Política Econômica Republicana, 1889-1989*, Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- PAIM, G. “Uma Pesquisa sobre as empresas do capital estrangeiro”. *Estudos Sociais*, n.7, março, 1960.
- PAIVA, G. “Investimentos internacionais privados”. *Digesto Econômico*, São Paulo, n.122, mar/abr, 1955.
- PANITCH, L. e GINDIN, S. “Capitalismo global e império norte-americano”. In: PANITCH, L. e LEYS, C. *Socialist Register 2004: O novo desafio imperial*. Bueno Aires: CLACSO, 2006.
- PAUS, E. “Direct foreign investment and economic development in Latin America: perspectives for the future”, *Journal of Latin American Studies*, v.21, part 2, may, 1989.
- PEREIRA, J. E. C. *Financiamiento externo e crescimento econômico no Brasil: 1966/73*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES (Relatório de Pesquisa nº 27), 1974.
- PEREIRA, J. S. *Petróleo, energia elétrica, siderurgia: a luta pela emancipação* (entrevista organizada por Medeiros Lima). Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1975.

- PEREIRA, L. G. C. *Câmbio e licença de importação: leis, decretos-leis e decretos de 1897 a 1964*. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1964.
- PEREIRA, O. D. *Nova república: Constituição nova: apontamentos e sugestões para uma Constituição democrática e moderna*. Rio de Janeiro: Philobiblion, 1985.
- _____. *Constituinte: Anteprojeto da Comissão Afonso Arinos*. Brasília: Editora UnB, 1987.
- PETRO & QUÍMICA, Edição 252– Setembro/2003.
- PIGNATON, A. A. G. *Investimento externo e estrutura industrial – 1946/1962*. São Paulo: 1972. Dissertação (Mestrado) – Escola de Pós-Graduação em Economia – Fundação Getúlio Vargas.
- PINHO NETO, D. M. “O Interregno Café Filho: 1954-1955”. In: ABREU, M. P. (Org.) *A Ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- PINTO, A. “Heterogeneidade estrutural e modelo de desenvolvimento recente” In: SERRA, J. (Org.) *América Latina – ensaios de interpretação econômica* Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.
- PINTO, L. F. *Toda a verdade sobre o Jarí*. São Paulo: Record, 1987.
- PINTO, M. P. A. *Governo Geisel: a crise de uma política econômica – o II Plano Nacional de Desenvolvimento, os pacotes econômicos e os pactos sociais*. Campinas: 1985. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- PINTO, P. A. “Aspectos da penetração imperialista no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.5, mai/jun, 1956.
- _____. “O Vigente mecanismo cambial – eixo da dominação imperialista no Brasil”. *Revista Brasiliense*, n.13, set/out, 1957.
- PORTELLA FILHO, P. “Plano Brady: da retórica à realidade”, *Estudos Econômicos*, v.24, n.1, jan/abr, 1994.
- PORTER, M. “Competition in global industries: a conceptual framework” In: PORTER, M. (Ed.) *Competition in global industries*. Boston: Harvard Business School Press, 1986.
- PRADO Jr., C. *Diretrizes para uma política econômica brasileira*. São Paulo: Urupês, 1954.
- _____. “Nacionalismo brasileiro e capitais estrangeiros”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n. 2, p. 80-93, 1955.
- _____. “Capitais estrangeiros”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n.11, p. 14-24, mai-jun, 1957.
- _____. “Capitais estrangeiros e capitais nacionais”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n.18, p. 33-42, jul-ago, 1958.
- _____. “Os Empreendimentos estrangeiros e capitais nacionais”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n.23, p.1-10, mai-jun, 1959.
- _____. “A Remessa de lucros e a libertação econômica do Brasil”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n.39, p.1-9, 1962.
- _____. “O Projeto de Lei de Remessa de Lucros”. *Revista Brasiliense*. São Paulo, n.41, p. 1-11, 1962.
- _____. *Esboços dos fundamentos da teoria econômica*. 4.ed. São Paulo: Brasiliense, 1966.
- _____. *História econômica do Brasil*. São Paulo: Brasiliense, 1970.
- _____. *A Revolução brasileira* 7.ed. São Paulo: Brasiliense, 1999.
- RANGEL, I. *A Inflação brasileira*. São Paulo: Brasiliense, 1978.
- RATTNER, H. *Industrialização e concentração econômica em São Paulo*. Rio de Janeiro: FGV, 1973.
- RECURSOS em divisas para o desenvolvimento, *Desenvolvimento e Conjuntura*, jul, 1957.
- REICH, R. B. *O Trabalho das nações: preparando-nos para o capitalismo do século 21*. São Paulo: Educator, 1994.
- REVISTA EXAME *Melhores e maiores*. São Paulo: Abril, 1992.
- RIPPY, J. F. “A Century and a quarter of British investment in Brazil”. *Interamerican Economic Affairs*, vol.6(1), summer, 1952.

- RODAN, P. N. R. “Os Investimentos multinacionais no âmbito da integração latino-americana” In: BANCO Interamericano de desenvolvimento *As Inversões multinacionais no desenvolvimento e integração da América Latina*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Relações Internacionais, 1969.
- RODRIGUES, C. H. L. *A Questão do protecionismo no debate entre Roberto Simonsen e Eugênio Gudin*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- RODRIGUES, F. C. *O Papel da questão agrária no desenvolvimento do capitalismo nacional, entre 1950 e 1964, em Caio Prado Junior, Celso Furtado, Ignácio Rangel e autores pecebistas*. Campinas: 2005. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- RODRIGUES, F. H. L. *Investimento direto estrangeiro e empresas transnacionais no Brasil: reflexões dos pensadores da CEPAL (perspectiva histórica do pós-guerra ao início do século XXI)*. Campinas: 2006. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- RUBBI, C. “O Fluxo de capitais no Brasil: aspectos legais e suas conseqüências em termos de investimento estrangeiro”, *mimeo.*, UFSC, Florianópolis, 2005.
- SABBATINI, R. C. *Regionalismo, multilateralismo e MERCOSUL: evidencia da inserção comercial brasileira após alguns anos de abertura*. Campinas: 2001. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- _____. *Investimento direto estrangeiro: reflexões sobre políticas de apoio e seus determinantes*. Campinas: 2008. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- SAES, A. M. *Conflitos do capital: Light versus CBEE na formação do capitalismo brasileiro (1898-1927)*. Campinas: 2008. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- SAES, F. M. e SZMRECSANYI, T. “O Capital estrangeiro no Brasil, 1880-1930”. *Estudos Econômicos*, v.15, n.2, p.191-220, 1985.
- SALAMA, P. “A Financeirização excludente: as lições das economias latino-americanas” In: CHESNAIS, F. (Org.) *A Mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã, 1998.
- SAMPAIO, P. A. *Capital estrangeiro e agricultura no Brasil*. Petrópolis: Vozes, 1980.
- SAMPAIO Jr., P. S. A. *Padrão de reciclagem da dívida externa e política econômica do Brasil em 1983 e 1984*. Campinas: 1988. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- _____. *Entre a nação e a barbárie: os dilemas do capitalismo dependente em Caio Prado, Florestan Fernandes e Celso Furtado*. Petrópolis: Vozes, 1999a.
- _____. “Os Impasses da formação nacional”, In: FIORI, J. L. (Org.) *Estados e moedas no desenvolvimento das nações*. Petrópolis: Vozes, 1999b.
- _____. “Globalização e reversão neocolonial: o impasse brasileiro” In: GUILLERMO, H. V. *Filosofia y teorías políticas entre la crítica y la utopía*. Buenos Aires: CLACSO, 2007.
- _____. “Nem crescimento, nem equidade”, *Revista da Adunicamp*, jan., 2007.
- SANTOS FILHO, O. C. “Investimento direto externo e reestruturação industrial”. *Texto para Discussão nº27*. Campinas: Unicamp – IE, 1993.
- SANTOS, R. B. *A Assessoria Econômica da Presidência da República: contribuição para a interpretação do segundo Governo Getúlio Vargas (1951-1954)*. Campinas: 2006. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

- SANTOS, J. M. e BARROS, F. M. “Indústria petrolífera: aspectos teóricos e jurídicos acerca das atividades de exploração e produção de petróleo e gás natural”, *Jus Navigandi*, ano.9, n.584, 2005.
- SARETTA, F. *O Elo perdido: um estudo da política econômica do Governo Dutra (1946 – 1950)*. Campinas: 1990. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- _____. “A Política econômica no período 1954/55: algumas notas”, *Anais do V Congresso Brasileiro de História Econômica e 6ª Conferência Internacional de História de Empresas*, Caxambu, 7 a 10 de setembro de 2003.
- SARTI, F. *A Internacionalização comercial e produtiva no Mercosul nos anos 90*. Campinas: 2001. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- _____. e LAPLANE, M. F. “Investimento direto estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 90” In: LAPLANE, M. et. al. (Orgs.) *Internacionalização e desenvolvimento da indústria no Brasil*. São Paulo: Editora Unesp; Campinas-SP: Instituto de Economia da Unicamp, 2003.
- SAUTCHUK, J. et al. *Jarí: a invasão americana*. São Paulo: Brasil Debates, 1980.
- SAWAYA, R. *Subordinação consentida: capital multinacional no processo de acumulação da América Latina e Brasil*. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2006.
- SCHERER, A. L. F. “As Raízes financeiras do investimento direto estrangeiro: notas sobre a experiência brasileira recente”. *Ensaio FEE*. Porto Alegre: V.20, n.2, p.81-128, 1999.
- SEFARTI, C. O “Papel ativo dos grupos predominantemente industriais na financeirização das políticas liberais” In: CHESNAIS, F. (Org.) *A Mundialização Financeira*. São Paulo: Xamã, 1998.
- SERÁFICO, J. e SERÁFICO, M. “A Zona Franca de Manaus e o capitalismo no Brasil”, *Estudos Avançados*, 19 (54), 2005.
- SERRA, J. Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra. In: (Orgs.) BELLUZZO, L. G. M. e COUTINHO, R. *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. 4.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1998.
- SERRANO, F. “Relações de poder e a política macroeconômica americana, de Bretton Woods ao padrão dólar flexível” In: FIORI, J. L. (Org.) *O Poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.
- SERVAN-SCHREIBER, J. J. *O Desafio americano*. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1968.
- SERVIÇO BANAS, *Capitais Estrangeiros no Brasil*, 1961.
- SHAPIRO, H. *Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil*, Cambridge University Press, 1994.
- SILVA, A. A. “Aço e multinacionais”, *Revista de Administração Pública*, v.10, n.1, jan-mar, 1976.
- SILVA, L. O. “O Imperialismo na Época da Globalização” In: BOITO Jr., A. et. al. (Org.). *Marxismo e Ciências Humanas*. 1. ed. Campinas/São Paulo: XAMÃ/FAPESP/CEMARX, v.1, 2003.
- SIMONSEN, R. *Evolução industrial do Brasil e outros estudos*. São Paulo: Cia. Editora Nacional, 1973.
- SCALETSKY, E. C. “A Petrobrás e os trabalhadores da empresa estatal”, *Revista Universidade Rural*, v. 23, n.2, jul-dez, 2001.
- SKIDMORE, T. *Brasil: de Getúlio a Castelo*. 7.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.
- SODRÉ, N. W. *Formação histórica do Brasil*. 4.ed. São Paulo: Brasiliense, 1967a.
- _____. *História da burguesia brasileira*. 2.ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1967b.
- _____. *Capitalismo e revolução burguesa no Brasil*. 2.ed. Rio de Janeiro: Grafia, 1997.

- SOIHET, E. *Índice de controle de capitais: uma análise da legislação e dos determinantes do fluxo de capital no período 1990 – 2000*. Rio de Janeiro: 2002. Dissertação (Mestrado) - Escola de Pós-Graduação em Economia (EPGE) - Fundação Getúlio Vargas (FGV).
- SOURROUILLE, J. V. *et al Inversiones extranjeras en América Latina: política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales*. Buenos Aires: ITAL/BID, 1984.
- SOUZA, R., P. “Investimento estrangeiro”, *Exposição feita no Conselho Técnico da Confederação Nacional do Comércio*, Rio de Janeiro, 1957.
- STONE, I. “British direct and portfolio investment in Latin America before 1914”. *Journal of Economic History*, vol.37(3), september of 1977.
- SUNKEL, O. “Capitalismo transnacional y desintegración nacional en la América Latina” *El Trimestre Económico*, n.150, 1973.
- SUZIGAN, W. e BONELLI, R. *Crescimento industrial no Brasil: incentivos e desempenho recente*. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, Relatório de Pesquisa nº 26, 1974.
- TAMER, A. *Petróleo, o preço da dependência*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1980.
- TAPIA, J. R. B. *A Trajetória da política de informática brasileira (1977-1991): atores, instituição e estratégias*. Campinas, SP: Papirus: Editora da Unicamp, 1995.
- TAVARES, M. C. “Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil” In: *Da Substituição de Importação ao Capitalismo Financeiro*. Rio de Janeiro: Zahar, 1983.
- _____. “A Retomada da hegemonia norte-americana” In: TAVARES, M., C. e FIORI, J. L. (Orgs) *Poder e dinheiro: uma economia política da Globalização*. 3.ed. Petrópolis: Vozes, 1997.
- _____. *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. 3.ed. Campinas: Unicamp-IE, 1998a.
- _____. *Ciclo e crise: o movimento recente de industrialização brasileira*. Campinas: Unicamp-IE, 1998b.
- _____. e BELLUZZO, L. G. M. “Uma Reflexão sobre a natureza da inflação contemporânea”, In REGO, J. M. (Org.) *Inflação inercial, teorias sobre inflação e Plano Cruzado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.
- _____. e _____. “A Mundialização do capital e a expansão do poder americano” In: FIORI, J. L. (Org.) *O Poder americano*. Petrópolis: Vozes, 2004.
- _____. y FAÇANHA, L. O. “La Presencia de las grandes empresas en la estructura industrial brasileña” In: FAJNZYLBBER, F. (Org.) *Industrialización e internacionalización en la América Latina*. Ciudad del México: Fondo de Cultura Económica, 1980.
- _____. e SERRA, J. “Além da estagnação”. In: TAVARES, M. C. *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira* 11.ed. Rio de Janeiro: Zahar, 1981.
- TEIXEIRA, A. *O Movimento da industrialização nas economias capitalistas centrais no pós-guerra*. Rio de Janeiro: 1983. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia Industrial – Universidade Federal do Rio de Janeiro.
- TESTA, V. *Empresas multinacionales e imperialismo*. Buenos Aires: Siglo XXI, 1973.
- THORSTENSEN, V. *OMC – Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a nova Rodada de Negociações Multilaterais*. 2. ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.
- TOLEDO, C. N. *O Governo Goulart e o Golpe de 64*. 11 ed. São Paulo: Brasiliense, 1991.
- TORRES FILHO, E. T. “O Novo ciclo do investimento direto japonês e o Brasil”. *Texto para Discussão da UFRJ/IEI*, n.237, jun, 1990.
- TREVISAN, M. T. *50 anos em 5... A FIESP e o desenvolvimentismo*. Petrópolis: Vozes, 1986.
- ULHÔA, W. “Estratégias competitivas no Brasil e abertura comercial na década de 90”, *Revista do Centro de Ensino Superior de Catalão*, v.1, n.8, 2003a.

- _____. *Abertura comercial e exportações das macro-regiões brasileiras nos anos 90*. Campinas: 2003b. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.
- UNCTAD - *World Investment Report*, vários.
- VALLS, L. “Histórico da Rodada Uruguaí do GATT”, *Estudos em Comércio Exterior*, v.1, n.3, jul-dez, 1997.
- VASCONCELLOS, J. R. “A Luta contra o subdesenvolvimento é luta contra o imperialismo” *Revista Brasiliense*, n.27, jan/fev, 1960.
- VIANNA, S. B. *A Política econômica do segundo governo Vargas (1951-1954)*. Rio de Janeiro: BNDES, 1987.
- _____. “Duas tentativas de estabilização: 1951-1954” In: ABREU, M. P. (Org.) *A Ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.
- WEFFORT, F. C. “O Populismo na política brasileira” In: FURTADO, C. (Org.) *Brasil: Tempos modernos*. 2.ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1977.
- WELLS, J. “Euro-dólares, dívida externa e o Milagre Brasileiro”, *Estudos Cebrap*, n.6, 1973.
- _____. e SAMPAIO, J. “Endividamento externo, etc. – uma nota para discussão”, *Estudos Cebrap*, n.6, 1973.
- WILLIAMSON, J. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington: Institute for International Economics, 1990.
- WILLMORE, L. N. “Estudo comparativo do desempenho das empresas estrangeiras e nacionais no Brasil”, *Pesquisa e Planejamento Econômico* v.15, n.3, dez., 1985.
- XAUSA, L. R. *A Constituinte questionada*. Porto Alegre: L&PM, 1986.
- ZINI Jr., A. A. *Uma Avaliação do setor financeiro no Brasil: da reforma de 1964/65 à crise dos anos 80*. Campinas: 1982. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Filosofia e Ciências Humanas – Departamento de Economia e Planejamento Econômico – Universidade Estadual de Campinas.
- ZOCKUN, M. H. *A importância das empresas brasileiras de capital estrangeiro para o desenvolvimento nacional* 2.ed. São Paulo: FIESP/CIESP, 1989.
- ZONINSEIN, J. e TEIXEIRA, A. “Joint ventures (JV) na industrialização brasileira: notas para o estudo das formas do capital”. *Texto para Discussão*, n.29, IEI-UFRJ, 1983.
- ZUKOWSKI, J. C. *Indústria brasileira de software: evolução histórica e análise dos efeitos da Lei 7.646/87, com enfoque sobre o mercado de software para microcomputadores*. Campinas: 1994. Dissertação (Mestrado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas.

Anexos

Anexo 1

Investimento Direto Estrangeiro no Brasil

(US\$ Milhões de 2008*)

| | A (1) | | | | | B | C | D | E | F | G | H | I | J |
|------|-------|---------|-------|--------------|---------------|-----------|-----------|---------------------|-----------------------|-----------------|--------|-------------|--------------|------------------|
| | A4 | | | | A5 | | | | | | | | | |
| | A1 | A2 | A3 | A1 + A2 + A3 | A4 - A3 | A4 + B | | D + E | | | C - F | | (B + F) / I | |
| | Moeda | Mercad. | Conv. | Líqu. | Liq. s/ conv. | Rein. (2) | IDE Total | Lucros e Divid. (3) | Royalties e serv. (4) | Total de Remes. | Saldo | Repatr. (5) | Estoques (6) | Tx. de Lucro (7) |
| 1951 | -28 | 0 | 0 | -28 | -28 | 465 | 437 | 486 | 83 | 569 | -132 | 83 | 10.726 | 9,6% |
| 1952 | 45 | 11 | 0 | 56 | 56 | 529 | 585 | 93 | 19 | 112 | 473 | 0 | 10.213 | 6,3% |
| 1953 | 113 | 28 | 0 | 141 | 141 | 243 | 384 | 596 | 211 | 807 | -423 | 6 | 10.891 | 9,6% |
| 1954 | 64 | 7 | 0 | 71 | 71 | 260 | 331 | 318 | 130 | 448 | -117 | 6 | 11.375 | 6,2% |
| 1955 | 84 | 195 | 0 | 279 | 279 | 233 | 512 | 279 | 175 | 454 | 58 | 0 | 11.863 | 5,8% |
| 1956 | 230 | 345 | 0 | 575 | 575 | 323 | 898 | 155 | 207 | 362 | 536 | 0 | 12.723 | 5,4% |
| 1957 | 269 | 627 | 0 | 895 | 895 | 219 | 1.114 | 163 | 182 | 344 | 770 | 6 | 13.440 | 4,2% |
| 1958 | 134 | 535 | 0 | 669 | 669 | 109 | 778 | 188 | 201 | 389 | 389 | 0 | 13.833 | 3,6% |
| 1959 | 223 | 521 | 0 | 744 | 744 | 204 | 948 | 150 | 192 | 342 | 606 | 0 | 14.600 | 3,7% |
| 1960 | 237 | 356 | 0 | 593 | 593 | 234 | 826 | 234 | 240 | 473 | 353 | 0 | 15.397 | 4,6% |
| 1961 | 388 | 258 | 0 | 646 | 646 | 233 | 879 | 185 | 257 | 443 | 437 | 0 | 16.261 | 4,2% |
| 1962 | 207 | 207 | 0 | 414 | 414 | 378 | 793 | 108 | 174 | 282 | 510 | 0 | 17.111 | 3,9% |
| 1963 | 72 | 108 | 0 | 180 | 180 | 341 | 521 | 0 | 24 | 24 | 497 | 0 | 17.591 | 2,1% |
| 1964 | 135 | 34 | 0 | 168 | 168 | 348 | 516 | 0 | 36 | 36 | 480 | 0 | 18.154 | 2,1% |
| 1965 | 378 | 42 | 0 | 420 | 420 | 503 | 923 | 138 | 24 | 162 | 761 | 0 | 19.041 | 3,5% |
| 1966 | 348 | 87 | 0 | 435 | 435 | 499 | 934 | 217 | 29 | 247 | 688 | 0 | 19.604 | 3,8% |
| 1967 | 389 | 43 | 0 | 432 | 432 | 222 | 654 | 415 | 74 | 489 | 165 | 0 | 19.634 | 3,6% |
| 1968 | 340 | 18 | 0 | 358 | 358 | 272 | 630 | 477 | 397 | 874 | -244 | 102 | 20.215 | 5,7% |
| 1969 | 715 | 38 | 0 | 753 | 753 | 736 | 1.489 | 448 | 515 | 963 | 526 | 16 | 20.829 | 8,2% |
| 1970 | 618 | 33 | 0 | 650 | 650 | 117 | 767 | 634 | 554 | 1.188 | -421 | 35 | 21.037 | 6,2% |
| 1971 | 826 | 43 | 0 | 869 | 869 | 2.031 | 2.900 | 622 | 679 | 1.301 | 1.599 | 201 | 21.275 | 15,7% |
| 1972 | 1.593 | 84 | 0 | 1.677 | 1.677 | 1.000 | 2.678 | 816 | 766 | 1.583 | 1.095 | 274 | 14.488 | 17,8% |
| 1973 | 4.424 | 233 | 0 | 4.657 | 4.657 | 2.440 | 7.097 | 949 | 791 | 1.740 | 5.357 | 195 | 16.225 | 25,8% |
| 1974 | 3.782 | 199 | 0 | 3.981 | 3.981 | 1.609 | 5.590 | 1.049 | 893 | 1.942 | 3.648 | 232 | 19.290 | 18,4% |
| 1975 | 3.536 | 186 | 200 | 3.922 | 3.722 | 1.057 | 4.978 | 840 | 1.103 | 1.943 | 3.035 | 269 | 21.371 | 14,0% |
| 1976 | 3.278 | 173 | 266 | 3.716 | 3.450 | 1.331 | 5.047 | 1.243 | 1.178 | 2.421 | 2.626 | 159 | 23.703 | 15,8% |
| 1977 | 2.435 | 128 | 337 | 2.900 | 2.563 | 2.720 | 5.620 | 1.417 | 1.591 | 3.009 | 2.612 | 183 | 27.930 | 20,5% |
| 1978 | 2.725 | 303 | 467 | 3.495 | 3.028 | 2.849 | 6.344 | 1.648 | 1.727 | 3.375 | 2.969 | 362 | 32.812 | 19,0% |
| 1979 | 3.806 | 200 | 562 | 4.569 | 4.007 | 1.955 | 6.524 | 2.007 | 1.631 | 3.638 | 2.886 | 957 | 37.256 | 15,0% |
| 1980 | 3.193 | 355 | 95 | 3.643 | 3.548 | 304 | 3.947 | 747 | 1.470 | 2.217 | 1.729 | 354 | 38.458 | 6,6% |
| 1981 | 3.381 | 376 | 4 | 3.760 | 3.756 | 1.564 | 5.324 | 781 | 1.257 | 2.038 | 3.287 | 232 | 36.903 | 9,8% |
| 1982 | 2.108 | 234 | 277 | 2.619 | 2.342 | 3.010 | 5.629 | 1.132 | 1.043 | 2.175 | 3.454 | 277 | 37.231 | 13,9% |
| 1983 | 548 | 235 | 857 | 1.640 | 783 | 1.318 | 2.958 | 1.445 | 643 | 2.088 | 870 | 300 | 40.157 | 8,5% |
| 1984 | 499 | 214 | 1.396 | 2.109 | 712 | 884 | 2.993 | 1.496 | 615 | 2.111 | 881 | 210 | 41.767 | 7,2% |
| 1985 | 257 | 171 | 1.063 | 1.491 | 428 | 993 | 2.484 | 2.078 | 525 | 2.603 | -119 | 726 | 46.944 | 7,7% |
| 1986 | -400 | -171 | 378 | -193 | -571 | 825 | 632 | 2.559 | 610 | 3.169 | -2.536 | 1.173 | 51.275 | 7,8% |
| 1987 | 350 | 150 | 651 | 1.151 | 500 | 1.168 | 2.319 | 1.781 | 678 | 2.459 | -140 | 562 | 59.542 | 6,1% |
| 1988 | 187 | 125 | 3.849 | 4.160 | 312 | 1.317 | 5.477 | 2.842 | 492 | 3.334 | 2.143 | 505 | 59.112 | 7,9% |
| 1989 | -298 | -74 | 1.677 | 1.305 | -372 | 924 | 2.228 | 4.226 | 645 | 4.872 | -2.643 | 929 | 60.784 | 9,5% |
| 1990 | 466 | 117 | 478 | 1.061 | 583 | 461 | 1.522 | 2.735 | 824 | 3.559 | -2.037 | 389 | 62.909 | 6,4% |
| 1991 | 793 | 88 | 111 | 992 | 881 | 595 | 1.587 | 1.122 | 825 | 1.947 | -360 | 201 | 62.924 | 4,0% |
| 1992 | 1.832 | 96 | 358 | 2.286 | 1.928 | 285 | 2.571 | 1.072 | 880 | 1.953 | 618 | 275 | 65.055 | 3,4% |

Observações e Fontes:

* As fontes listadas abaixo foram deflacionadas para preços constantes de 2008, utilizando o IPA/EUA (FMI/IFS);

(1) Exclui repatriações de capitais e IDE brasileiro no exterior; A modalidade de IDE por conversão foi incluída no balanço de pagamentos a partir de 1978; Fontes: i)- 1951-1970 Conjuntura Econômica, 1972; ii)- 1971-80 GUIMARÃES, *et. al., op. cit.*, 1982; iii)- 1981-92 GONÇALVES, R. *Globalização e desnacionalização*. São Paulo: Paz e Terra, 1999a;(2) i)- 1951-1968 Conjuntura Econômica, 1972; ii)- 1969-73 GUIMARÃES, E. A. e MALAN, P. S. "A Opção entre capital de empréstimo e capital de risco", *Texto para Discussão do IPEA n.º 46*, 1982.; iii)- 1974-86 ALMEIDA y BARROS, *op. cit.*, 1991; iv)- 1987-92 GONÇALVES, *op. cit.*, 1999a;(3) i)- 1951-1970 Conjuntura Econômica, 1972; ii)-1971-79 ALMEIDA y BARROS, *op. cit.*, 1991; iii)- 1980-92 GONÇALVES, *op. cit.*, 1999a;(4) i)- 1951-1970 Conjuntura Econômica, 1972; ii)- 1971-78 GUIMARÃES, e MALAN, *op. cit.*, 1982; iii)- 1979-92 Boletim do Banco Central, vários;(5) i)- 1951-70 Boletim do Banco Central, vários; ii)- 1971- 86 ALMEIDA y BARROS, *op. cit.*, 1991; iii)- 1987-92 GONÇALVES, *op. cit.*, 1999a;(6) i)- 1951-71 Conjuntura Econômica, 1972; ii)- 1972-84 ALMEIDA y BARROS, *op. cit.*, 1991; iii)- 1985-92 Boletim do Banco Central, vários;(7) Valores médios em porcentagem; Metodologia de GONÇALVES, *op. cit.*, 1993.

Anexo 2: Origem do Investimento Direto Estrangeiro na Forma de Fluxos (US\$ Milhões)

| Países | Anos | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 |
|-------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| EUA | Inv. | 3.650 | 1.038 | 7.121 | 21.870 | 7.589 | 15.719 | 14.253 | 53.991 | 58.177 | 27.301 | 28.211 | 22.869 | 24.329 | 21.578 | 17.368 | 26.379 | 26.451 | 48.569 | 69.590 | 38.834 | 61.953 |
| | Reinv. | 54.080 | 23.865 | 6.256 | 12.962 | 6.307 | 35.233 | 12.466 | 12.373 | 11.348 | 24.798 | 29.767 | 30.454 | 14.109 | 8.937 | 12.758 | 14.581 | 50.492 | 12.738 | 117.746 | 79.495 | 55.357 |
| | Total | 57.730 | 24.903 | 13.377 | 34.832 | 13.896 | 50.952 | 26.719 | 66.364 | 69.525 | 52.099 | 57.978 | 53.323 | 38.438 | 30.515 | 30.126 | 40.960 | 76.943 | 61.307 | 187.336 | 118.329 | 117.310 |
| Reino Unido | Inv. | 249 | 33 | 401 | 1.875 | 3.691 | 2.320 | 5.022 | 1.439 | 1.589 | 6.243 | 0 | 3.106 | 1.314 | 1.042 | 215 | 1.019 | 1.094 | 2.153 | 1.820 | 2.569 | 18.002 |
| | Reinv. | 5.504 | 6.123 | 2.442 | 6.711 | 100 | 8.529 | 12 | 2.228 | 1.160 | 3.595 | 3.705 | 6.353 | 7.124 | 1.213 | 1.528 | 853 | 3.869 | 9.043 | 22.958 | 15.667 | 30.684 |
| | Total | 5.753 | 6.156 | 2.843 | 8.586 | 3.791 | 10.849 | 5.034 | 3.667 | 2.749 | 9.838 | 4.601 | 9.459 | 8.438 | 2.255 | 1.743 | 1.872 | 4.963 | 11.196 | 24.778 | 18.236 | 48.686 |
| Japão | Inv. | - | 45 | - | 9 | 2.435 | 832 | 1.931 | 5.796 | 5.069 | 16.897 | 15.802 | 22.913 | 7.686 | 4.164 | 16.851 | 7.891 | 4.242 | 7.631 | 8.941 | 13.351 | 26.351 |
| | Reinv. | - | 0 | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 224 | 0 | 0 | 1.096 | 1.079 | 1.177 | 924 | 1.507 | 768 | 3.990 | 2.300 | 9.550 |
| | Total | - | 45 | - | 9 | 2.435 | 832 | 1.931 | 5.796 | 5.069 | 17.121 | 15.802 | 22.913 | 8.782 | 5.243 | 18.028 | 8.815 | 5.749 | 8.399 | 12.931 | 15.651 | 35.901 |
| França | Inv. | 310 | 479 | 367 | 527 | 2.497 | 2.276 | 2.730 | 3.321 | 2.673 | 1.918 | 4.901 | 375 | 249 | 1.858 | 715 | 588 | 843 | 1.242 | 2.117 | 10.486 | 10.739 |
| | Reinv. | 582 | 4.236 | 1.024 | 2.558 | 201 | 7.372 | 66 | 103 | 445 | 2.367 | 3.025 | 10.678 | 4.607 | 529 | 1.237 | 1.603 | 15.601 | -1.197 | 33.284 | 14.867 | 10.229 |
| | Total | 892 | 4.715 | 1.391 | 3.085 | 2.698 | 9.648 | 2.796 | 3.424 | 3.118 | 4.285 | 7.926 | 11.053 | 4.856 | 2.387 | 1.952 | 2.191 | 16.444 | 45 | 35.401 | 25.353 | 20.968 |
| Itália | Inv. | - | 3 | 0 | 38 | 458 | 391 | 660 | 915 | 1.087 | 2.086 | 1.326 | 1.418 | 17.842 | 2.322 | 1.844 | 505 | 181 | 2.765 | 2.216 | 1.189 | 2.405 |
| | Reinv. | 0 | 0 | 0 | 16 | 0 | 102 | 0 | 0 | 157 | 30 | 87 | -80 | 24.289 | 15 | 138 | 136 | 307 | 21.983 | 5.253 | 2.592 | 5.597 |
| | Total | - | 3 | 0 | 54 | 458 | 493 | 660 | 915 | 1.244 | 2.116 | 1.413 | 1.338 | 42.131 | 2.337 | 1.982 | 641 | 488 | 24.748 | 7.469 | 4 | 8.002 |
| Alemanha | Inv. | - | - | 1.642 | 5.728 | 6.252 | 13.788 | 9.194 | 39.934 | 21.375 | 52.492 | 35.277 | 23.181 | 10.137 | 6.381 | 11.886 | 32.825 | 66.763 | 19.115 | 62.019 | 49.401 | 53.296 |
| | Reinv. | - | - | 0 | 0 | 350 | 1.898 | 0 | -39 | 8.896 | 584 | 500 | 1.537 | 2.898 | 937 | 8.328 | 8.516 | 35.698 | 6.203 | 53.563 | 54.231 | 18.621 |
| | Total | - | - | 1.642 | 5.728 | 6.602 | 15.686 | 9.194 | 39.895 | 30.271 | 53.076 | 35.777 | 24.718 | 13.035 | 7.318 | 20.214 | 41.341 | 102.461 | 25.318 | 115.582 | 103.632 | 71.917 |
| Outros | Inv. | 5.625 | 2.844 | 7.951 | 11.131 | 17.260 | 29.522 | 51.678 | 37.797 | 66.857 | 44.595 | 73.389 | 35.553 | 28.643 | 53.003 | 32.164 | 35.705 | 31.307 | 90.715 | 69.754 | 83.982 | 130.209 |
| | Reinv. | 18.400 | 8.715 | 11.089 | 16.168 | 6.311 | 26.954 | 2.643 | 13.630 | 15.588 | 14.944 | 28.617 | 16.989 | -7.537 | 17.274 | 18.694 | 13.261 | 40.553 | -6.002 | 193.824 | 92.295 | 39.864 |
| | Total | 24.025 | 11.559 | 19.040 | 27.299 | 23.571 | 56.476 | 54.321 | 51.427 | 82.445 | 59.539 | 102.006 | 52.542 | 21.106 | 70.277 | 50.858 | 48.966 | 71.860 | 84.713 | 263.578 | 176.277 | 170.073 |
| Total | Inv. | 9.834 | 4.442 | 17.482 | 41.178 | 40.182 | 64.848 | 85.468 | 143.193 | 156.827 | 151.532 | 159.802 | 109.415 | 90.200 | 90.348 | 81.043 | 104.912 | 130.881 | 172.190 | 216.457 | 199.812 | 302.955 |
| | Reinv. | 78.566 | 42.939 | 20.811 | 38.415 | 13.269 | 80.088 | 15.187 | 28.295 | 37.594 | 46.542 | 65.701 | 65.931 | 46.586 | 29.948 | 43.860 | 39.874 | 148.027 | 43.536 | 430.618 | 261.447 | 169.902 |
| | Total | 88.400 | 47.381 | 38.293 | 79.593 | 53.451 | 144.936 | 100.655 | 171.488 | 194.421 | 198.074 | 225.503 | 175.346 | 136.786 | 120.332 | 124.903 | 144.786 | 278.908 | 215.726 | 647.075 | 461.259 | 472.857 |
| Países | Anos | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
| EUA | Inv. | 173.718 | 346.969 | 283.441 | 254.160 | 336.370 | 194.271 | 304.149 | 609.994 | 320.925 | 553.801 | 644.807 | 495.467 | 237.141 | 134.353 | -39.288 | 632.405 | 779.937 | 359.920 | 126.907 | 411.892 | 1.250.782 |
| | Reinv. | 115.031 | 111.974 | 108.620 | 107.708 | 189.891 | 236.810 | 116.955 | 188.789 | 236.352 | 255.745 | 189.874 | 93.310 | 86.739 | -58.864 | -51.077 | 154.334 | 168.008 | 8.219 | 24.350 | 90.801 | -24.918 |
| | Total | 288.749 | 458.943 | 392.061 | 361.868 | 526.261 | 431.081 | 421.104 | 798.783 | 557.277 | 809.546 | 938.681 | 588.777 | 323.880 | 75.489 | -90.365 | 786.739 | 947.945 | 368.139 | 151.257 | 502.693 | 1.225.863 |
| Reino Unido | Inv. | 8.124 | 38.975 | 19.848 | 35.111 | 40.349 | 159.796 | 55.346 | 69.217 | 13.653 | 50.620 | 9 | 65.622 | 178.83T | 68.239 | 24.52T | 87.007 | 436.950 | 96.252 | 66.25' | -10.686 | 379.398 |
| | Reinv. | 17.294 | 27.577 | 25.301 | 37.572 | 28.918 | -31.028 | 105.121 | 105.121 | 30.072 | 45.888 | 81.957 | 69.810 | 87.681 | 42.787 | 26.579 | 40.390 | 51.022 | 21.372 | 22.706 | 22.833 | -5.135 |
| | Total | 25.418 | 66.552 | 45.149 | 72.683 | 69.267 | 128.768 | 153.589 | 174.338 | 43.725 | 96.508 | 91.453 | 135.432 | 266.512 | 111.026 | 51.100 | 127.397 | 487.972 | 117.624 | 88.962 | 12.147 | 374.263 |
| Japão | Inv. | 72.498 | 263.063 | 253.685 | 185.457 | 151.116 | 162.609 | 150.597 | 149.865 | 108.797 | 111.934 | 115.018 | 84.943 | 116.564 | 108.694 | 72.681 | 119.234 | 251.554 | 111.571 | 106.945 | 145.770 | 69.151 |
| | Reinv. | 3.674 | 5.193 | 18.854 | 31.521 | 27.885 | 32.196 | 39.163 | 41.183 | 40.855 | 65.667 | 52.235 | 29.269 | 43.073 | 26.985 | 28.658 | 26.794 | 20.528 | 10.825 | 6.530 | 16.581 | 206 |
| | Total | 76.172 | 268.256 | 272.539 | 216.978 | 179.001 | 194.805 | 189.760 | 191.048 | 149.652 | 177.601 | 167.253 | 114.212 | 159.637 | 135.679 | 101.339 | 146.028 | 272.082 | 122.396 | 113.475 | 162.351 | 69.358 |
| França | Inv. | 17.470 | 35.882 | 19.261 | 65.354 | 32.565 | 58.584 | 23.321 | 70.058 | 65.298 | 67.074 | 48.670 | 33.469 | 991 | -24.863 | 18.312 | 49.616 | 214.081 | 57.083 | 62.216 | 58.088 | 28.110 |
| | Reinv. | 5.629 | 3.512 | 24.503 | 15.626 | 31.259 | 17.790 | 28.763 | 12.286 | 32.956 | 27.685 | 81.383 | 49.572 | 73.643 | 103.340 | 67.258 | 54.408 | 60.307 | 44.159 | 14.284 | 27.865 | -29.009 |
| | Total | 23.099 | 39.394 | 43.764 | 80.980 | 63.824 | 76.374 | 52.084 | 82.344 | 98.254 | 94.759 | 130.053 | 83.041 | 74.634 | 128.203 | 85.570 | 104.024 | 274.388 | 101.242 | 76.500 | 85.953 | -899 |
| Itália | Inv. | 1.252 | 5.495 | 409 | -1.450 | 42.003 | 40.413 | 9.698 | 182.637 | 88.490 | 131.067 | 247.087 | -244.694 | 57.173 | 22.883 | 17.184 | 52.261 | 83.604 | 115.278 | 2.514 | 16.947 | -73.913 |
| | Reinv. | 444 | 2.989 | 1.440 | -13.916 | 7.710 | 10.716 | 3.921 | 2.212 | 828 | 28.012 | 20.730 | 46.393 | -1.913 | -975 | 7.033 | 86.866 | 72.055 | 659 | 170 | -50.727 | |
| | Total | 1.696 | 8.484 | 1.849 | -15.366 | 49.713 | 51.129 | 13.619 | 184.849 | 89.318 | 147.509 | 275.099 | -223.964 | 103.566 | 20.970 | 16.209 | 59.294 | 170.470 | 187.333 | 3.173 | 17.117 | -124.641 |
| Alemanha | Inv. | 77.249 | 201.048 | 128.122 | 165.442 | 173.998 | 310.587 | 230.631 | 235.430 | 330.061 | 527.067 | 225.784 | 315.800 | 15.374 | -6.466 | 16.629 | -116.726 | 9.397 | 21.150 | 79.783 | 32.198 | 92.139 |
| | Reinv. | 56.581 | 60.475 | 96.207 | 59.479 | 63.962 | 117.639 | 104.366 | 98.959 | 85.283 | 148.884 | 117.381 | 76.802 | 233.329 | 185.459 | 26.724 | -8.668 | 38.261 | 43.730 | 18.923 | 9.460 | 19.223 |
| | Total | 133.830 | 261.523 | 224.329 | 224.921 | 237.960 | 428.226 | 334.997 | 334.389 | 415 | 675.951 | 343.165 | 392.602 | 248.703 | 178.993 | 43.353 | -125.394 | 47.658 | 64.880 | 98.706 | 41.658 | 111.362 |
| Outros | Inv. | 168.901 | 199.301 | 360.318 | 504.036 | 481.943 | 390.346 | 569.217 | 509.859 | 721.518 | 303.488 | 480.576 | 350.597 | 428.581 | 179.434 | 53.993 | 71.774 | 620.408 | 214.533 | 325.085 | 325.357 | 871.473 |
| | Reinv. | 99.740 | 160.455 | 241.623 | 113.456 | 221.920 | 265.405 | 251.956 | 108.125 | 130.194 | 330.337 | 194.507 | 147.263 | 33.709 | 148.599 | 57.667 | 107.829 | -3.836 | 110.669 | 16.238 | 33.035 | 3.219 |
| | Total | 268.641 | 359.756 | 601.941 | 617.492 | 703.863 | 655.751 | 821.173 | 617.984 | 851.712 | 633.825 | 675.083 | 497.860 | 462.290 | 328.033 | 111.660 | 179.603 | 616.572 | 325.202 | 341.323 | 358.392 | 1.055.414 |
| Total | Inv. | 519.212 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Anexo 3: Investimento Direto Estrangeiro em Setores (US\$ Milhões em estoques correntes)

| | 1946 | | 1950 | | 1956 | | 1961 | | 1967 | | 1973 | | 1975 | | 1980 | | 1981 | | 1982 | |
|---|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|-------------------|-------------|
| | 115 | 0,1 | 115 | 0,0 | 3.156 | 0,5 | 4.297 | 0,3 | 683 | 1,2 | 33.087 | 0,7 | 27.044 | 0,4 | 166.033 | 1,0 | 183.045 | 1,0 | 131.643 | 0,6 |
| Primário | 115 | 0,1 | 115 | 0,0 | 3.156 | 0,5 | 4.297 | 0,3 | 683 | 1,2 | 33.087 | 0,7 | 27.044 | 0,4 | 166.033 | 1,0 | 183.045 | 1,0 | 131.643 | 0,6 |
| Indústria | 93.276 | 50,7 | 166.748 | 56,7 | 492.967 | 73,6 | 1.119.228 | 81,3 | 1.799.772 | 83,9 | 3.636.137 | 79,4 | 5.726.752 | 79,4 | 13.492.876 | 77,2 | 14.780.194 | 76,8 | 16.116.686 | 76,1 |
| Extracção mineral | 92 | 0,0 | 234 | 0,1 | 1.954 | 0,3 | 951 | 0,7 | 1.698 | 0,8 | 76.748 | 1,7 | 154.427 | 2,1 | 487.384 | 2,8 | 526.563 | 2,7 | 622.917 | 2,9 |
| Transformação | 93.194 | 50,7 | 166.515 | 56,6 | 491.013 | 73,1 | 1.110.177 | 80,6 | 1.783.674 | 83,1 | 3.559.389 | 77,7 | 5.572.325 | 76,3 | 13.005.492 | 74,4 | 14.253.631 | 74,1 | 15.493.769 | 73,2 |
| Minerais não-metálicos | 6.872 | 3,7 | 10.057 | 3,4 | 19.285 | 3,0 | 31.684 | 2,3 | 54.350 | 2,5 | 124.468 | 2,7 | 139.764 | 2,6 | 321.320 | 1,8 | 352.011 | 1,8 | 379.852 | 1,8 |
| Metalurgia | 5.609 | 3,1 | 7.462 | 2,5 | 22.961 | 6,0 | 128.803 | 8,8 | 111.915 | 9,2 | 360.384 | 7,9 | 655.539 | 7,8 | 1.388.811 | 7,9 | 1.382.511 | 7,2 | 1.515.642 | 7,2 |
| Mecânica | 2.793 | 1,5 | 4.508 | 1,5 | 14.962 | 2,2 | 48.817 | 3,5 | 108.861 | 5,1 | 234.919 | 5,1 | 510.897 | 7,0 | 1.704.644 | 9,8 | 1.820.007 | 9,5 | 2.029.740 | 9,6 |
| Material eletro-eletrónico e comunicações | 11.482 | 6,2 | 14.521 | 4,9 | 43.527 | 6,5 | 67.470 | 4,9 | 131.228 | 6,1 | 326.778 | 7,1 | 620.025 | 8,5 | 1.394.314 | 8,0 | 1.482.319 | 7,7 | 1.538.402 | 7,3 |
| Material de transporte | 1.494 | 0,8 | 10.966 | 3,7 | 23.040 | 3,4 | 214.200 | 15,6 | 332.759 | 15,5 | 731.917 | 15,6 | 988.673 | 13,5 | 2.344.432 | 13,4 | 2.593.692 | 13,5 | 2.850.914 | 13,5 |
| Veículos | 1.378 | 0,8 | 9.373 | 3,2 | 19.684 | 2,9 | 16.096 | 11,6 | 254.919 | 11,9 | 557.082 | 12,2 | 740.463 | 10,1 | 1.743.867 | 10,0 | 2.004.012 | 10,4 | 2.179.635 | 10,3 |
| Autopeças | 0 | 0,0 | 0 | 0,0 | 1.744 | 0,3 | 39.939 | 2,9 | 59.818 | 2,8 | 119.344 | 2,6 | 203.159 | 2,8 | 492.640 | 2,8 | 485.888 | 2,5 | 521.940 | 2,5 |
| Outros | 116 | 0,1 | 1.593 | 0,5 | 1.692 | 0,3 | 14.165 | 1,0 | 19.222 | 0,8 | 37.571 | 0,8 | 45.051 | 0,6 | 107.925 | 0,6 | 103.792 | 0,5 | 149.339 | 0,7 |
| Papel e celulose | 1.860 | 1,0 | 2.746 | 0,9 | 10.598 | 1,6 | 16.594 | 1,2 | 32.811 | 1,5 | 88.785 | 1,9 | 150.858 | 2,1 | 373.981 | 2,1 | 441.048 | 2,3 | 459.393 | 2,2 |
| Borracha | 1.789 | 1,0 | 5.975 | 2,0 | 27.973 | 4,2 | 55.462 | 4,0 | 97.554 | 4,6 | 116.346 | 2,5 | 170.576 | 2,3 | 384.913 | 2,2 | 501.456 | 2,6 | 523.272 | 2,5 |
| Química | 23.124 | 12,6 | 58.696 | 20,0 | 174.875 | 26,1 | 332.823 | 24,1 | 463.523 | 21,6 | 814.922 | 17,8 | 1.076.187 | 14,7 | 2.435.791 | 13,9 | 2.704.749 | 14,1 | 2.887.028 | 13,6 |
| Farmacêuticos | 2.398 | 1,3 | 4.495 | 1,5 | 27.966 | 4,2 | 56.936 | 4,1 | 108.229 | 5,0 | 197.197 | 4,3 | 292.211 | 4,0 | 722.387 | 4,1 | 784.348 | 4,1 | 889.602 | 4,2 |
| Alimentos | 23.784 | 12,9 | 32.950 | 11,21 | 56.727 | 8,5 | 85.905 | 6,2 | 129.396 | 6,8 | 191.462 | 4,2 | 317.790 | 4,4 | 765.319 | 4,4 | 840.098 | 4,4 | 903.958 | 4,3 |
| Têxtil | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Bebidas e fumos | 7.333 | 4,0 | 8.495 | 2,9 | 27.440 | 4,1 | 41.300 | 3,0 | 59.167 | 2,8 | 190.324 | 4,2 | 230.204 | 3,2 | 275.383 | 1,4 | 300.823 | 1,6 | 314.263 | 1,5 |
| Outros | 4.656 | 2,5 | 5.724 | 2,0 | 24.270 | 3,6 | 39.143 | 2,8 | 67.369 | 3,1 | 199.867 | 4,4 | 458.991 | 6,3 | 934.207 | 5,3 | 670.112 | 3,0 | 671.818 | 3,2 |
| Serviços | 90.171 | 49,0 | 115.927 | 39,4 | 163.761 | 24,5 | 234.175 | 17,0 | 324.992 | 15,1 | 909.831 | 19,9 | 1.409.392 | 19,3 | 3.469.651 | 19,9 | 3.922.950 | 20,4 | 4.452.819 | 21,0 |
| Bancos | 7.508 | 4,1 | 20.383 | 6,9 | 28.524 | 4,3 | 34.570 | 2,5 | 47.772 | 2,2 | 103.491 | 2,3 | 179.856 | 2,5 | 328.367 | 1,9 | 591.827 | 3,1 | 689.176 | 3,3 |
| Comércio | 1.024 | 0,6 | 3.423 | 1,2 | 28.182 | 4,2 | 40.867 | 2,9 | 55.517 | 2,6 | 282.548 | 3,7 | 282.522 | 2,8 | 868.372 | 3,7 | 806.824 | 4,2 | 932.332 | 4,4 |
| Consultorias | 399 | 0,2 | 461 | 0,2 | 6.695 | 1,0 | 42.278 | 3,1 | 84.838 | 4,0 | 262.385 | 5,7 | 463.647 | 6,4 | 1.797.565 | 10,3 | 2.081.020 | 10,8 | 2.337.148 | 11,0 |
| Utilidade Pública | 73.215 | 39,8 | 79.776 | 27,1 | 86.323 | 12,9 | 90.349 | 6,6 | 91.556 | 4,3 | 177.350 | 3,9 | 20.714 | 2,8 | 0 | 0,0 | 49.398 | 0,3 | 44.673 | 0,2 |
| Outros | 8.045 | 4,4 | 11.884 | 4,0 | 14.037 | 2,0 | 26.911 | 2,0 | 45.389 | 2,1 | 152.064 | 3,3 | 358.920 | 4,9 | 703.347 | 2,0 | 393.881 | 2,0 | 449.490 | 2,1 |
| Outras Atividades | 351 | 0,2 | 11.214 | 3,8 | 9.516 | 1,4 | 19.397 | 1,4 | 14.862 | 0,7 | 45.147 | 1,0 | 141.008 | 1,9 | 409.773 | 2,3 | 360.517 | 1,9 | 475.235 | 2,2 |
| Total | 183.913 | 100 | 294.004 | 100 | 669.400 | 100 | 1.377.097 | 100 | 2.146.229 | 100 | 4.579.209 | 100 | 7.303.567 | 100 | 17.480.031 | 100 | 19.246.706 | 100 | 21.176.383 | 100 |
| | 1983 | % | 1984 | % | 1985 | % | 1986 | % | 1987 | % | 1988 | % | 1989 | % | 1990 | % | 1991 | % | 1992 | % |
| Primário | 134.863 | 0,6 | 212.829 | 0,9 | 229.152 | 0,9 | 253.253 | 0,9 | 294.285 | 0,9 | 306.538 | 1,0 | 333.976 | 1,0 | 350.381 | 0,9 | 358.164 | 0,9 | 438.427 | 1,1 |
| Indústria | 17.036.643 | 76,4 | 17.807.410 | 78,0 | 19.926.323 | 77,6 | 21.794.004 | 78,1 | 24.532.527 | 78,0 | 23.566.568 | 73,5 | 25.226.727 | 73,6 | 26.665.405 | 71,6 | 26.977.238 | 69,9 | 26.364.872 | 66,0 |
| Extracção mineral | 652.078 | 2,9 | 680.833 | 3,0 | 744.418 | 2,9 | 753.748 | 2,7 | 809.811 | 2,6 | 794.225 | 2,5 | 837.098 | 2,4 | 936.161 | 2,5 | 821.050 | 2,1 | 793.554 | 2,0 |
| Transformação | 16.384.565 | 73,5 | 17.126.577 | 75,0 | 19.181.905 | 74,7 | 21.040.256 | 75,4 | 23.722.716 | 75,4 | 22.772.343 | 71,0 | 24.389.629 | 71,1 | 25.729.244 | 69,1 | 26.156.188 | 67,8 | 25.571.318 | 64,0 |
| Minerais não-metálicos | 397.360 | 1,8 | 382.961 | 1,7 | 434.414 | 1,7 | 477.725 | 1,7 | 547.875 | 1,7 | 520.209 | 1,6 | 574.024 | 1,7 | 635.223 | 1,7 | 638.446 | 1,7 | 592.770 | 1,5 |
| Metalurgia | 1.651.970 | 7,4 | 1.736.987 | 7,6 | 1.933.848 | 7,5 | 2.173.699 | 7,8 | 2.467.473 | 7,8 | 2.121.833 | 6,6 | 2.695.378 | 7,9 | 3.028.151 | 8,1 | 3.107.914 | 8,1 | 2.912.559 | 7,3 |
| Mecânica | 2.111.666 | 9,5 | 2.223.450 | 9,7 | 2.362.772 | 9,2 | 2.479.753 | 8,9 | 2.784.328 | 8,9 | 2.752.401 | 8,6 | 2.891.585 | 8,4 | 3.036.896 | 8,2 | 3.079.484 | 8,0 | 2.884.595 | 7,2 |
| Material eletro-eletrónico e comunicações | 1.648.385 | 7,4 | 1.761.060 | 7,7 | 1.971.071 | 7,2 | 2.108.080 | 7,6 | 2.372.620 | 7,5 | 2.739.427 | 8,5 | 2.925.069 | 8,5 | 3.144.299 | 8,4 | 3.173.578 | 8,2 | 3.185.452 | 8,0 |
| Material de transporte | 2.967.194 | 13,3 | 3.126.432 | 13,7 | 3.541.737 | 13,8 | 4.059.659 | 14,6 | 4.643.778 | 14,8 | 3.783.380 | 11,8 | 3.844.818 | 11,2 | 3.702.695 | 9,9 | 3.624.710 | 9,4 | 3.568.674 | 8,9 |
| Veículos | 2.344.299 | 10,5 | 2.504.337 | 11,0 | 2.826.035 | 11,0 | 3.200.281 | 11,5 | 3.616.099 | 11,5 | 2.809.745 | 8,8 | 2.740.798 | 8,0 | 2.484.350 | 6,7 | 2.477.088 | 6,6 | 2.407.349 | 6,0 |
| Autopeças | 499.642 | 2,2 | 501.860 | 2,2 | 586.535 | 2,3 | 717.396 | 2,6 | 865.376 | 2,8 | 811.335 | 2,5 | 952.673 | 2,8 | 1.061.890 | 2,9 | 915.495 | 2,4 | 941.064 | 2,4 |
| Outros | 123.253 | 0,6 | 120.235 | 0,5 | 129.167 | 0,5 | 141.982 | 0,5 | 162.303 | 0,5 | 162.300 | 0,5 | 151.347 | 0,4 | 156.455 | 0,4 | 232.127 | 0,6 | 220.260 | 0,6 |
| Papel e celulose | 453.379 | 2,0 | 492.536 | 2,2 | 549.737 | 2,1 | 559.360 | 2,0 | 600.824 | 1,9 | 617.402 | 1,9 | 740.189 | 2,2 | 764.077 | 2,1 | 778.679 | 2,0 | 741.148 | 1,9 |
| Borracha | 543.325 | 2,4 | 527.040 | 2,3 | 646.860 | 2,5 | 715.960 | 2,6 | 806.444 | 2,6 | 851.311 | 2,7 | 983.182 | 2,9 | 934.904 | 2,5 | 1.135.076 | 2,9 | 892.748 | 2,2 |
| Química | 3.028.485 | 13,6 | 3.223.010 | 14,1 | 3.589.236 | 14,0 | 4.023.411 | 14,4 | 4.509.119 | 14,3 | 4.289.188 | 13,4 | 4.380.974 | 12,8 | 5.054.078 | 13,6 | 5.127.437 | 13,3 | 5.173.492 | 12,5 |
| Farmacêuticos | 936.153 | 4,2 | 971.333 | 4,3 | 1.113.069 | 4,3 | 1.202.255 | 4,3 | 1.279.781 | 4,1 | 1.438.146 | 4,5 | 1.534.571 | 4,5 | 1.626.854 | 4,4 | 1.655.163 | 4,3 | 1.641.613 | 4,1 |
| Alimentos | 1.002.101 | 4,5 | 1.030.836 | 4,5 | 1.198.661 | 4,7 | 1.300.318 | 4,7 | 1.495.267 | 4,8 | 1.444.386 | 4,5 | 1.520.076 | 4,4 | 1.682.947 | 4,5 | 1.671.543 | 4,3 | 1.791.739 | 4,5 |
| Têxtil | 544.614 | 2,4 | 529.073 | 2,3 | 620.105 | 2,4 | 669.801 | 2,4 | 838.093 | 2,7 | 796.132 | 2,5 | 741.799 | 2,2 | 818.857 | 2,2 | | | | |

Anexo 4

Investimento Direto Estrangeiro em Setores

(Porcentagens)

| | 1946 | 1950 | 1956 | 1961 | 1967 | 1973 | 1975 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Primário | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Indústria | 51 | 57 | 74 | 81 | 84 | 79 | 79 | 77 | 77 | 76 | 76 | 78 | 78 | 78 | 78 | 74 | 74 | 72 | 70 | 66 |
| Extração mineral | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 |
| Transformação | 51 | 57 | 73 | 81 | 83 | 78 | 76 | 74 | 74 | 73 | 73 | 75 | 75 | 75 | 75 | 71 | 71 | 69 | 68 | 64 |
| Minerais não-metálicos | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| Metalurgia | 3 | 3 | 6 | 9 | 9 | 8 | 8 | 8 | 7 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 7 | 8 | 8 | 8 | 7 |
| Mecânica | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 5 | 7 | 10 | 9 | 10 | 9 | 10 | 9 | 9 | 9 | 9 | 8 | 8 | 8 | 7 |
| Material eletrônico, elétrico e de comunicações | 6 | 5 | 7 | 5 | 6 | 7 | 8 | 8 | 8 | 7 | 7 | 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | 8 | 8 | 8 |
| Material de transporte | 1 | 4 | 3 | 16 | 16 | 16 | 14 | 13 | 13 | 13 | 13 | 14 | 14 | 15 | 15 | 12 | 11 | 10 | 9 | 9 |
| Veículos | 1 | 3 | 3 | 12 | 12 | 12 | 10 | 10 | 10 | 10 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 9 | 8 | 7 | 6 | 6 |
| Autopeças | 0 | 0 | 0 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| Outros | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| Papel e celulose | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Borracha | 1 | 2 | 4 | 4 | 5 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| Química | 13 | 20 | 26 | 24 | 22 | 18 | 15 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 14 | 13 | 13 | 14 | 13 | 13 |
| Farmacêuticos | 1 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Alimentos | 13 | -11 | 8 | 6 | 7 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 |
| Têxtil | - | - | - | - | - | - | - | - | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Bebidas e fumos | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Outros | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 6 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| Serviços | 49 | 39 | 24 | 17 | 15 | 20 | 19 | 20 | 20 | 21 | 21 | 19 | 19 | 19 | 19 | 22 | 23 | 25 | 26 | 30 |
| Bancos | 4 | 7 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Comércio | 1 | 1 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 |
| Consultorias | 0 | 0 | 1 | 3 | 4 | 6 | 6 | 10 | 11 | 11 | 11 | 9 | 10 | 9 | 9 | 12 | 12 | 13 | 13 | 12 |
| Utilidade Pública | 40 | 27 | 13 | 7 | 4 | 4 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 9 |
| Outras Atividades | 0 | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| Total | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Fonte: anexo 5

Anexo 5

Investimento Direto Estrangeiro por País de Origem e Macrosetores (Porcentagens)

| Setores | EUA | Reino Unido | Japão | França | Itália | Alemanha | Outros | Total |
|-----------|-----|-------------|-------|--------|--------|----------|--------|-------|
| 1967 (a) | | | | | | | | |
| Primário | 0 | 0 | - | 0 | - | - | - | 0 |
| Indústria | 26 | 3 | 5 | 7 | 4 | 13 | 12 | 69 |
| Serviços | 10 | 2 | 1 | 0 | 0 | 0 | 16 | 29 |
| Outras | 0 | 0 | - | - | - | 0 | 1 | 1 |
| Total | 35 | 5 | 6 | 7 | 4 | 14 | 29 | 100 |
| 1985 (b) | | | | | | | | |
| Primário | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| Indústria | 25 | 3 | 7 | 2 | 3 | 13 | 24 | 78 |
| Serviços | 5 | 2 | 2 | 1 | 0 | 1 | 8 | 19 |
| Outras | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Total | 31 | 6 | 9 | 4 | 4 | 14 | 33 | 100 |
| 1995 (c) | | | | | | | | |
| Primário | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 2 |
| Indústria | 17 | 3 | 4 | 3 | 2 | 12 | 24 | 67 |
| Serviços | 9 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 16 | 31 |
| Outras | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Total | 26 | 4 | 6 | 5 | 3 | 14 | 41 | 100 |

Fontes: (a) OCED e Balanços da Shell do Brasil S.A. Investimentos diretos privados no Brasil por países-membros da OCED;
(b) FIRCE-BACEN, 1985. i)- Investimentos e Reinvestimentos Estrangeiros no Brasil; ii)- Inclui investimentos em bolsa (DL 1.401) e investimentos incentivados;
(c) FIRCE-BACEN, 1995. Número de declarantes: 6.312.

Anexo 6

Evolução da Participação Relativa na Origem de Capital da Economia Brasileira (Empresas Estrangeiras, Privadas Nacionais e Estatais na Economia Brasileira - Porcentagens)

| | Estrangeiras | Nacionais | Estatais |
|------|--------------|-----------|----------|
| 1975 | 41,8 | 34,8 | 23,4 |
| 1976 | 40,8 | 34,6 | 24,6 |
| 1977 | 38,5 | 36,1 | 25,4 |
| 1978 | 35,4 | 34,9 | 29,7 |
| 1979 | 34,5 | 34,2 | 31,3 |
| 1980 | 32,5 | 35,9 | 31,6 |
| 1981 | 31,2 | 35,2 | 33,6 |
| 1982 | 30,9 | 36,1 | 33,0 |
| 1983 | 29,7 | 39,1 | 31,2 |
| 1984 | 27,2 | 39,9 | 32,9 |
| 1985 | 28,5 | 40,7 | 30,8 |
| 1986 | 28,7 | 42,4 | 28,9 |
| 1987 | 30,7 | 41,0 | 28,3 |
| 1988 | 31,6 | 42,4 | 26,0 |
| 1989 | 30,8 | 44,0 | 25,2 |
| 1990 | 31,1 | 42,7 | 26,2 |
| 1991 | 31,0 | 42,4 | 26,6 |
| 1992 | 31,3 | 41,7 | 27,0 |

Fonte e observações:

(a) Revista Exame, *As 500 Maiores Empresas do Brasil*. São Paulo: Editora Abril, julho de 1998, p.28 In: GONÇALVES, *op. cit.*, 1999a;
(b) Dados de receita operacional líquida, que se referem às quinhentas maiores empresas privadas e às quinhentas maiores empresas estatais.

Anexo 7

Balanco de Pagamentos do Período

(US\$ Milhões em preços correntes)

| Discriminação | 1951 | 1952 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 | 1957 | 1958 | 1959 | 1960 | 1961 | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 |
|--|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Balança comercial (fob) | 44 | -302 | 395 | 147 | 319 | 407 | 106 | 66 | 72 | -24 | 111 | -90 | 112 | 343 | 655 | 438 | 213 | 26 | 318 | 232 | -344 |
| Exportação de bens | 1769 | 1418 | 1539 | 1562 | 1423 | 1482 | 1392 | 1243 | 1282 | 1269 | 1403 | 1214 | 1406 | 1430 | 1595 | 1741 | 1654 | 1881 | 2311 | 2739 | 2904 |
| Importação de bens | -1725 | -1720 | -1145 | -1415 | -1104 | -1075 | -1285 | -1177 | -1210 | -1293 | -1292 | -1304 | -1294 | -1086 | -941 | -1303 | -1441 | -1855 | -1993 | -2507 | -3247 |
| Serviços e rendas (líquido) | -536 | -421 | -393 | -378 | -344 | -419 | -393 | -327 | -407 | -498 | -389 | -402 | -326 | -317 | -446 | -548 | -566 | -630 | -713 | -1092 | -1300 |
| Serviços | -379 | -300 | -227 | -243 | -230 | -278 | -265 | -219 | -256 | -304 | -206 | -203 | -182 | -129 | -191 | -271 | -278 | -333 | -377 | -473 | -572 |
| Receita | 60 | 65 | 109 | 94 | 117 | 149 | 193 | 162 | 156 | 187 | 130 | 79 | 91 | 113 | 147 | 126 | 157 | 185 | 256 | 313 | 359 |
| Despesa | -439 | -365 | -336 | -337 | -347 | -427 | -458 | -381 | -412 | -491 | -336 | -282 | -272 | -242 | -338 | -398 | -435 | -519 | -632 | -786 | -931 |
| Rendas | -157 | -121 | -166 | -135 | -114 | -141 | -128 | -108 | -151 | -194 | -183 | -199 | -144 | -188 | -255 | -277 | -288 | -297 | -337 | -619 | -729 |
| Receita | 2 | 4 | 5 | 11 | 6 | 3 | 7 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 6 | 5 | 14 | 14 | 28 | 19 | 34 | 64 | 61 |
| Despesa | -159 | -125 | -171 | -146 | -120 | -144 | -135 | -112 | -154 | -199 | -188 | -204 | -150 | -193 | -269 | -291 | -316 | -315 | -371 | -683 | -790 |
| Transferências unilaterais correntes ^{1/} | -2 | -2 | -14 | -5 | -10 | -11 | -13 | -4 | -10 | 4 | 15 | 39 | 43 | 55 | 75 | 79 | 77 | 22 | 31 | 21 | 14 |
| Transações correntes | -494 | -725 | -12 | -236 | -35 | -23 | -300 | -265 | -345 | -518 | -263 | -453 | -171 | 81 | 284 | -31 | -276 | -582 | -364 | -839 | -1630 |
| Conta capital e financeira | 266 | 708 | 41 | 236 | 34 | 190 | 309 | 425 | 345 | 493 | 390 | 472 | 210 | 134 | -35 | 47 | 49 | 680 | 936 | 1281 | 2173 |
| Conta capital ^{2/} | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Conta financeira | 266 | 708 | 41 | 236 | 34 | 190 | 309 | 425 | 345 | 493 | 390 | 472 | 210 | 134 | -35 | 47 | 49 | 680 | 936 | 1281 | 2173 |
| Investimento direto | 63 | 94 | 60 | 51 | 79 | 139 | 178 | 128 | 158 | 138 | 147 | 132 | 87 | 86 | 154 | 159 | 115 | 135 | 207 | 378 | 448 |
| Investimento brasileiro direto | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2 | -12 | -14 | -1 |
| Participação no capital | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -2 | -12 | -14 | -1 |
| Empréstimo intercompanhia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Investimento estrangeiro direto | 63 | 94 | 60 | 51 | 79 | 139 | 178 | 128 | 158 | 138 | 147 | 132 | 87 | 86 | 154 | 159 | 115 | 137 | 219 | 392 | 449 |
| Participação no capital | 63 | 94 | 60 | 51 | 79 | 139 | 178 | 128 | 158 | 138 | 147 | 132 | 87 | 86 | 154 | 159 | 115 | 137 | 219 | 392 | 449 |
| Empréstimo intercompanhia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Investimentos em carteira | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 53 | 30 | 40 |
| Investimento brasileiro em carteira | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ações de companhias estrangeiras | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Títulos de renda fixa | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Investimento estrangeiro em carteira | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 53 | 30 | 40 |
| Ações de companhias brasileiras | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 53 | 30 |
| Títulos de renda fixa | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Derivativos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ativos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Passivos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros investimentos | 203 | 614 | -19 | 185 | -45 | 51 | 131 | 297 | 187 | 355 | 243 | 340 | 123 | 48 | -189 | -112 | -66 | 545 | 676 | 873 | 1685 |
| Outros investimentos brasileiros | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | -57 | -26 | -20 | -15 | 78 | -221 | -217 | -107 | -69 | -22 | -127 | -196 |
| Outros investimentos estrangeiros | 203 | 614 | -19 | 185 | -45 | 51 | 131 | 297 | 187 | 412 | 269 | 360 | 138 | 30 | 32 | 105 | 41 | 614 | 698 | 1001 | 1881 |
| Erros e omissões | 147 | -10 | -69 | 11 | 13 | 16 | -170 | -190 | -25 | 11 | 51 | -137 | -76 | -217 | -31 | -25 | -35 | -1 | -41 | 92 | -7 |
| Resultado do balanço | -81 | -27 | -40 | 11 | 12 | 183 | -161 | -30 | -25 | -14 | 178 | -118 | -37 | -2 | 218 | -9 | -262 | 97 | 531 | 534 | 537 |
| Discriminação | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
| Balança comercial (fob) | -241 | 7 | -4690 | -3540 | -2255 | 97 | -1024 | -2839 | -2823 | 1202 | 780 | 6470 | 13090 | 12486 | 8304 | 11173 | 19184 | 16119 | 10752 | 10580 | 15239 |
| Exportação de bens | 3991 | 6199 | 7951 | 8670 | 10128 | 12120 | 12659 | 15244 | 20132 | 23293 | 20175 | 21899 | 27005 | 25639 | 22349 | 26224 | 33789 | 34383 | 31414 | 31620 | 35793 |
| Importação de bens | -4232 | -6192 | -12641 | -12210 | -12383 | -12023 | -13683 | -18084 | -22955 | -22091 | -19395 | -15429 | -13916 | -13153 | -14044 | -15051 | -14605 | -18263 | -20661 | -21040 | -20554 |
| Serviços e rendas (líquido) | -1452 | -2119 | -2814 | -3461 | -4172 | -4923 | -6030 | -7880 | -10059 | -13094 | -17039 | -13354 | -13156 | -12877 | -13707 | -12676 | -15096 | -15334 | -15369 | -13543 | -11336 |
| Serviços | -743 | -1027 | -1541 | -1451 | -1589 | -1500 | -1770 | -2320 | -3039 | -2819 | -3491 | -2310 | -1658 | -1594 | -2557 | -2258 | -2896 | -2667 | -3596 | -3800 | -3184 |
| Receita | 404 | 594 | 809 | 1032 | 969 | 1100 | 1243 | 1366 | 1665 | 2160 | 1740 | 1633 | 1870 | 2033 | 1798 | 1947 | 2255 | 3124 | 3752 | 3296 | 4080 |
| Despesa | -1147 | -1621 | -2350 | -2484 | -2558 | -2600 | -3012 | -3687 | -4704 | -4979 | -5230 | -3943 | -3528 | -3627 | -4356 | -4204 | -5151 | -5791 | -7348 | -7096 | -7264 |
| Rendas | -709 | -1093 | -1274 | -2010 | -2583 | -3423 | -4261 | -5560 | -7020 | -10275 | -13548 | -11044 | -11498 | -11283 | -11150 | -10418 | -12200 | -12667 | -11773 | -9743 | -8152 |
| Receita | 152 | 351 | 749 | 401 | 318 | 390 | 680 | 1285 | 1406 | 1382 | 1487 | 719 | 1257 | 1666 | 968 | 568 | 770 | 1310 | 1158 | 905 | 1115 |
| Despesa | -861 | -1443 | -2023 | -2411 | -2901 | -3813 | -4941 | -6844 | -8426 | -11658 | -15035 | -11763 | -12755 | -12949 | -12118 | -10986 | -12971 | -13976 | -12931 | -10648 | -9268 |
| Transferências unilaterais correntes ^{1/} | 5 | 27 | 1 | 2 | 1 | 0 | 71 | 11 | 143 | 186 | -14 | 111 | 161 | 143 | 80 | 65 | 92 | 246 | 833 | 1555 | 2206 |
| Transações correntes | -1688 | -2085 | -7504 | -6999 | -6426 | -4826 | -6983 | -10708 | -12739 | -11706 | -16273 | -6773 | 95 | -248 | -5323 | -1438 | 4180 | 1032 | -3784 | -1407 | 6109 |
| Conta capital e financeira | 3793 | 4111 | 6531 | 6374 | 8499 | 6151 | 11884 | 7624 | 9610 | 12746 | 12101 | 7419 | 6529 | 197 | 1432 | 3259 | -2098 | 629 | 4592 | 163 | 9947 |
| Conta capital ^{2/} | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | 25 | 13 | 6 | -3 | 9 | 6 | 7 | 5 | 2 | -3 | 1 | 0 | 37 |
| Conta financeira | 3793 | 4111 | 6531 | 6374 | 8499 | 6151 | 11884 | 7617 | 9585 | 12733 | 12095 | 7422 | 6520 | 190 | 1425 | 3254 | -2101 | 632 | 4591 | 163 | 9910 |
| Investimento direto | 441 | 1148 | 1154 | 1095 | 1219 | 1685 | 2056 | 2210 | 1544 | 2315 | 2740 | 1138 | 1459 | 1337 | 174 | 1031 | 2630 | 607 | 364 | 87 | 1924 |
| Investimento brasileiro direto | -19 | -33 | -54 | -108 | -172 | -142 | -124 | -198 | -367 | -207 | -376 | -188 | -42 | -81 | -144 | -138 | -176 | -523 | -625 | -1015 | -137 |
| Participação no capital | -19 | -33 | -54 | -108 | -172 | -142 | -124 | -198 | -367 | -207 | -376 | -188 | -42 | -81 | -144 | -138 | -176 | -523 | -625 | -1015 | -137 |
| Empréstimo intercompanhia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Investimento estrangeiro direto | 460 | 1181 | 1208 | 1203 | 1391 | 1827 | 2180 | 2408 | 1910 | 2522 | 3115 | 1326 | 1501 | 1418 | 317 | 1169 | 2805 | 1130 | 989 | 1102 | 2061 |
| Participação no capital | 460 | 1181 | 1208 | 1203 | 1391 | 1827 | 2180 | 2408 | 1910 | 2522 | 2910 | 1559 | 1598 | 1357 | 344 | 1225 | 2970 | 1266 | 901 | 972 | 1580 |
| Empréstimo intercompanhia | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 205 | -233 | -97 | 61 | -27 | -56 | -165 | -137 | 88 | 130 | 481 |
| Investimentos em carteira | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Anexo 8

Conjuntura Econômica do Período

(Milhões e porcentagens)

| | (a) | (b) | (c) | (d) | (e) | (f) | (g) | (h) | (i) | (j) | (l) | (m) | (n) |
|------|-------------|------------|-----------|------------|---------|----------------|--------------------|----------|--------------|------------|-------------|------------------------|-----------------------|
| | População | PEA | PIB (R\$) | PIB (US\$) | PIB (%) | Salário Mínimo | Salário Mínimo (%) | Inflação | FBCF (% PIB) | FBCF (R\$) | FBCF (US\$) | Produto Industrial (%) | Dívida Externa (US\$) |
| 1951 | 53.449.177 | 7.160.724 | 141.548 | 18.657 | 4,9 | 131 | 12,8 | 12,1 | 15,4 | 22.229 | 2.873 | 5,3 | 571 |
| 1952 | 55.039.396 | 7.469.706 | 151.881 | 21.939 | 7,3 | 342 | -63,0 | 17,3 | 14,8 | 24.150 | 3.247 | 5,6 | 638 |
| 1953 | 56.708.665 | 7.792.020 | 159.020 | 10.504 | 4,7 | 293 | 14,4 | 14,3 | 15,1 | 22.922 | 1.586 | 9,3 | 1.159 |
| 1954 | 58.450.598 | 8.128.242 | 171.423 | 10.916 | 7,8 | 464 | -17,2 | 22,6 | 15,8 | 24.320 | 1.725 | 9,3 | 1.196 |
| 1955 | 60.258.808 | 8.478.972 | 186.508 | 10.878 | 8,8 | 390 | -9,5 | 23,0 | 13,5 | 23.579 | 1.469 | 11,1 | 1.395 |
| 1956 | 62.126.907 | 8.844.836 | 191.917 | 13.849 | 2,9 | 507 | -1,3 | 21,0 | 14,5 | 26.017 | 2.008 | 5,5 | 2.736 |
| 1957 | 64.048.509 | 9.226.486 | 206.695 | 16.505 | 7,7 | 451 | -9,6 | 16,1 | 15,0 | 30.318 | 2.476 | 5,4 | 2.491 |
| 1958 | 66.017.226 | 9.624.605 | 229.018 | 12.025 | 10,8 | 382 | 14,5 | 14,8 | 17,0 | 32.939 | 2.044 | 16,8 | 2.870 |
| 1959 | 68.026.671 | 10.039.900 | 251.461 | 14.822 | 9,8 | 396 | -12,7 | 39,2 | 18,0 | 37.854 | 2.668 | 12,9 | 3.160 |
| 1960 | 70.070.457 | 10.473.120 | 275.099 | 16.784 | 9,4 | 512 | 19,4 | 29,5 | 15,7 | 37.249 | 2.635 | 10,6 | 3.738 |
| 1961 | 72.144.345 | 10.958.150 | 298.757 | 17.087 | 8,6 | 501 | -14,7 | 33,2 | 13,1 | 31.950 | 2.238 | 11,1 | 3.291 |
| 1962 | 74.252.681 | 11.465.630 | 318.475 | 19.222 | 6,6 | 323 | 7,2 | 49,4 | 15,5 | 36.855 | 2.979 | 8,1 | 3.533 |
| 1963 | 76.401.963 | 11.996.620 | 320.386 | 23.182 | 0,6 | 279 | 7,0 | 72,8 | 17,0 | 39.717 | 3.941 | -0,2 | 3.612 |
| 1964 | 78.598.686 | 12.552.200 | 331.279 | 20.623 | 3,4 | 299 | 7,6 | 91,8 | 15,0 | 38.705 | 3.093 | 5,0 | 3.294 |
| 1965 | 80.849.345 | 13.133.510 | 339.230 | 22.556 | 2,4 | 324 | 2,3 | 65,7 | 14,7 | 42.406 | 3.316 | -4,7 | 3.823 |
| 1966 | 83.160.437 | 13.741.750 | 361.958 | 28.330 | 6,7 | 292 | 7,5 | 41,3 | 15,9 | 50.715 | 4.504 | 11,7 | 3.771 |
| 1967 | 85.538.456 | 14.378.150 | 377.161 | 31.096 | 4,2 | 293 | 4,3 | 30,4 | 16,2 | 52.300 | 5.038 | 2,2 | 3.440 |
| 1968 | 87.989.899 | 15.044.020 | 414.122 | 33.936 | 9,8 | 291 | 0,9 | 22,0 | 18,7 | 65.017 | 6.346 | 14,2 | 4.092 |
| 1969 | 90.521.261 | 15.740.730 | 453.464 | 37.187 | 9,5 | 283 | 2,7 | 22,6 | 19,1 | 71.095 | 7.103 | 11,2 | 4.635 |
| 1970 | 93.139.037 | 16.469.700 | 500.624 | 45.391 | 10,4 | 270 | 1,8 | 22,3 | 18,8 | 76.157 | 8.534 | 11,9 | 6.240 |
| 1971 | 95.845.838 | 17.520.780 | 557.410 | 52.356 | 11,3 | 286 | -0,9 | 20,2 | 19,6 | 87.846 | 10.262 | 11,9 | 8.284 |
| 1972 | 98.628.720 | 18.638.930 | 623.966 | 61.201 | 12,1 | 299 | -2,7 | 16,6 | 20,2 | 102.529 | 12.363 | 14,0 | 11.464 |
| 1973 | 101.470.856 | 19.828.440 | 711.126 | 81.343 | 14,0 | 305 | -3,4 | 12,7 | 21,4 | 124.051 | 17.407 | 16,6 | 14.857 |
| 1974 | 104.355.419 | 21.093.870 | 769.111 | 105.967 | 9,0 | 303 | 5,4 | 27,6 | 22,8 | 140.496 | 24.160 | 7,8 | 20.032 |
| 1975 | 107.265.581 | 22.440.060 | 808.849 | 124.200 | 5,2 | 297 | -5,1 | 29,0 | 24,4 | 154.174 | 30.305 | 3,8 | 25.115 |
| 1976 | 110.184.512 | 23.872.150 | 891.813 | 146.183 | 9,8 | 295 | 1,7 | 41,9 | 22,5 | 165.008 | 32.891 | 12,1 | 32.145 |
| 1977 | 113.095.385 | 25.395.640 | 935.818 | 164.163 | 4,6 | 297 | -0,9 | 43,6 | 21,4 | 163.076 | 35.131 | 2,3 | 37.951 |
| 1978 | 115.981.372 | 27.016.360 | 982.327 | 188.628 | 4,8 | 303 | -1,7 | 38,8 | 22,2 | 170.818 | 41.875 | 6,1 | 52.187 |
| 1979 | 118.825.645 | 28.740.510 | 1.048.728 | 205.520 | 7,2 | 333 | -17,0 | 52,7 | 23,0 | 177.456 | 47.270 | 6,9 | 55.803 |
| 1980 | 118.562.549 | 30.574.700 | 1.145.211 | 239.403 | 9,1 | 329 | 2,5 | 82,8 | 22,8 | 201.344 | 54.584 | 9,1 | 64.259 |
| 1981 | 121.381.328 | 31.823.090 | 1.096.540 | 289.400 | -3,1 | 350 | -1,9 | 105,6 | 23,1 | 176.879 | 66.851 | -10,4 | 73.963 |
| 1982 | 124.250.840 | 33.122.470 | 1.105.641 | 281.700 | 1,1 | 346 | 0,7 | 98,0 | 21,8 | 164.843 | 61.411 | -0,4 | 85.487 |
| 1983 | 127.140.354 | 34.474.890 | 1.073.246 | 208.644 | -2,8 | 301 | -10,2 | 142,0 | 18,6 | 137.926 | 38.808 | -6,1 | 93.745 |
| 1984 | 130.082.524 | 35.882.540 | 1.131.201 | 211.100 | 5,7 | 284 | -8,8 | 196,7 | 17,7 | 137.674 | 37.365 | 6,1 | 102.127 |
| 1985 | 132.999.282 | 37.347.660 | 1.220.001 | 220.200 | 8,4 | 302 | -10,1 | 227,0 | 16,9 | 149.735 | 37.214 | 8,3 | 105.171 |
| 1986 | 135.814.249 | 38.872.610 | 1.311.379 | 257.500 | 8,0 | 254 | -0,4 | 143,7 | 19,0 | 183.564 | 48.925 | 11,3 | 111.203 |
| 1987 | 138.585.894 | 40.459.820 | 1.357.670 | 282.357 | 2,9 | 230 | -18,5 | 231,0 | 22,2 | 181.061 | 62.683 | 1,0 | 121.188 |
| 1988 | 141.312.997 | 42.111.840 | 1.356.856 | 305.707 | -0,1 | 236 | 2,6 | 980,2 | 22,7 | 172.130 | 69.395 | -2,6 | 113.511 |
| 1989 | 143.997.246 | 45.200.000 | 1.399.732 | 415.916 | 3,2 | 235 | -0,7 | 1.972,9 | 24,8 | 174.192 | 103.147 | 2,9 | 115.506 |
| 1990 | 146.592.579 | 49.210.172 | 1.338.844 | 469.318 | -4,3 | 156 | -50,3 | 1.621,0 | 21,5 | 155.197 | 100.903 | -8,2 | 123.439 |
| 1991 | 149.094.266 | 50.593.269 | 1.352.654 | 405.679 | 1,0 | 129 | -21,0 | 472,7 | 18,9 | 147.866 | 76.673 | 0,3 | 123.910 |
| 1992 | 151.546.843 | 51.994.309 | 1.345.301 | 387.295 | -0,5 | 128 | -0,5 | 1.119,1 | 19,1 | 138.077 | 73.973 | -4,2 | 135.949 |

Fontes e observações:

(a) IBGE, séries históricas;

(b) População economicamente ativa; IBGE, séries históricas;

(c) IBGE, séries históricas; Milhões de 2005;

(d) 1951-59: BAER, *op. cit.*, 1966 (milhões em valores correntes); 1970-86: ALMEIDA y BARROS, *op. cit.*, 1991 (milhões em valores correntes); 1987-92: IBGE, séries históricas;(e) 1951-87: ABREU, M. P. (Org.) *A Ordem do progresso: cem anos de política econômica republicana*. Rio de Janeiro: Campus, 1992; ALMEIDA y BARROS, *op. cit.*, 1991; BAER, *op. cit.*, 1966; Milhões em preços correntes; Variação real; 1988-92: IBGE, séries históricas;

(f) IBGE, séries históricas; Valor real - mês de dezembro de cada ano em reais;

(g) IBGE, séries históricas;

(h) ABREU, *op. cit.*, 1992; Preços ao consumidor RJ;(i) BAER, *op. cit.*, 2002; Preços correntes;

(j) IBGE, séries históricas; Em Valores Reais (R\$ Milhões de 1999);

(l) ABREU, *op. cit.*, 1992;

(m) IBGE, séries históricas; Variação;

(n) IBGE, séries históricas; Valor total em milhões.

Anexo 9

Investimento Direto Estrangeiro e suas Variações Relativas

(Milhões e porcentagens)

| | PIB (US\$) | PIB (%) | FBCF (US\$) | FBCF (% PIB) | IDE em estoq. | IDE Total | IDE (var.%) | IDE est (% PIB) | IDE fluxo/ PIB (%) | IDE est (% FBCF) | IDE fluxo/ FBCF |
|------|---------------|------------|----------------|--------------------|---------------------|--------------|----------------|--------------------------|-----------------------------|------------------------|-----------------------|
| 1951 | 18.657 | 4,9 | 2.873 | 15,4 | 1.546 | 63 | 4,1 | 8,3 | 0,3 | 53,8 | 2,2 |
| 1952 | 21.939 | 7,3 | 3.247 | 14,8 | 1.640 | 94 | 6,1 | 7,5 | 0,4 | 50,5 | 2,9 |
| 1953 | 10.504 | 4,7 | 1.586 | 15,1 | 1.700 | 60 | 3,7 | 16,2 | 0,6 | 107,2 | 3,8 |
| 1954 | 10.916 | 7,8 | 1.725 | 15,8 | 1.751 | 51 | 3,0 | 16,0 | 0,5 | 101,5 | 3,0 |
| 1955 | 10.878 | 8,8 | 1.469 | 13,5 | 1.830 | 79 | 4,5 | 16,8 | 0,7 | 124,6 | 5,4 |
| 1956 | 13.849 | 2,9 | 2.008 | 14,5 | 1.969 | 139 | 7,6 | 14,2 | 1,0 | 98,1 | 6,9 |
| 1957 | 16.505 | 7,7 | 2.476 | 15,0 | 2.147 | 178 | 9,0 | 13,0 | 1,1 | 86,7 | 7,2 |
| 1958 | 12.025 | 10,8 | 2.044 | 17,0 | 2.275 | 128 | 6,0 | 18,9 | 1,1 | 111,3 | 6,3 |
| 1959 | 14.822 | 9,8 | 2.668 | 18,0 | 2.433 | 158 | 6,9 | 16,4 | 1,1 | 91,2 | 5,9 |
| 1960 | 16.784 | 9,4 | 2.635 | 15,7 | 2.571 | 138 | 5,7 | 15,3 | 0,8 | 97,6 | 5,2 |
| 1961 | 17.087 | 8,6 | 2.238 | 13,1 | 2.718 | 147 | 5,7 | 15,9 | 0,9 | 121,4 | 6,6 |
| 1962 | 19.222 | 6,6 | 2.979 | 15,5 | 2.850 | 132 | 4,9 | 14,8 | 0,7 | 95,7 | 4,4 |
| 1963 | 23.182 | 0,6 | 3.941 | 17,0 | 2.937 | 87 | 3,1 | 12,7 | 0,4 | 74,5 | 2,2 |
| 1964 | 20.623 | 3,4 | 3.093 | 15,0 | 3.023 | 86 | 2,9 | 14,7 | 0,4 | 97,7 | 2,8 |
| 1965 | 22.556 | 2,4 | 3.316 | 14,7 | 3.177 | 154 | 5,1 | 14,1 | 0,7 | 95,8 | 4,6 |
| 1966 | 28.330 | 6,7 | 4.504 | 15,9 | 3.336 | 159 | 5,0 | 11,8 | 0,6 | 74,1 | 3,5 |
| 1967 | 31.096 | 4,2 | 5.038 | 16,2 | 3.451 | 115 | 3,4 | 11,1 | 0,4 | 68,5 | 2,3 |
| 1968 | 33.936 | 9,8 | 6.346 | 18,7 | 3.562 | 111 | 3,2 | 10,5 | 0,3 | 56,1 | 1,7 |
| 1969 | 37.187 | 9,5 | 7.103 | 19,1 | 3.762 | 269 | 7,6 | 10,1 | 0,7 | 53,0 | 3,8 |
| 1970 | 45.391 | 10,4 | 8.534 | 18,8 | 3.948 | 144 | 3,8 | 8,7 | 0,3 | 46,3 | 1,7 |
| 1971 | 52.356 | 11,3 | 10.262 | 19,6 | 4.137 | 564 | 14,3 | 7,9 | 1,1 | 40,3 | 5,5 |
| 1972 | 61.201 | 12,1 | 12.363 | 20,2 | 2.911 | 538 | 13,0 | 4,8 | 0,9 | 23,5 | 4,4 |
| 1973 | 81.343 | 14,0 | 17.407 | 21,4 | 3.404 | 1.489 | 51,2 | 4,2 | 1,8 | 19,6 | 8,6 |
| 1974 | 105.967 | 9,0 | 24.160 | 22,8 | 4.579 | 1.327 | 39,0 | 4,3 | 1,3 | 19,0 | 5,5 |
| 1975 | 124.200 | 5,2 | 30.305 | 24,4 | 6.027 | 1.404 | 30,7 | 4,9 | 1,1 | 19,9 | 4,6 |
| 1976 | 146.183 | 9,8 | 32.891 | 22,5 | 7.303 | 1.555 | 25,8 | 5,0 | 1,1 | 22,2 | 4,7 |
| 1977 | 164.163 | 4,6 | 35.131 | 21,4 | 9.005 | 1.812 | 24,8 | 5,5 | 1,1 | 25,6 | 5,2 |
| 1978 | 188.628 | 4,8 | 41.875 | 22,2 | 11.228 | 2.171 | 24,1 | 6,0 | 1,2 | 26,8 | 5,2 |
| 1979 | 205.520 | 7,2 | 47.270 | 23,0 | 13.740 | 2.406 | 21,4 | 6,7 | 1,2 | 29,1 | 5,1 |
| 1980 | 239.403 | 9,1 | 54.584 | 22,8 | 15.962 | 1.638 | 11,9 | 6,7 | 0,7 | 29,2 | 3,0 |
| 1981 | 289.400 | -3,1 | 66.851 | 23,1 | 17.480 | 2.522 | 15,8 | 6,0 | 0,9 | 26,1 | 3,8 |
| 1982 | 281.700 | 1,1 | 61.411 | 21,8 | 19.246 | 2.910 | 16,6 | 6,8 | 1,0 | 31,3 | 4,7 |
| 1983 | 208.644 | -2,8 | 38.808 | 18,6 | 21.176 | 1.560 | 8,1 | 10,1 | 0,7 | 54,6 | 4,0 |
| 1984 | 211.100 | 5,7 | 37.365 | 17,7 | 22.302 | 1.598 | 7,5 | 10,6 | 0,8 | 59,7 | 4,3 |
| 1985 | 220.200 | 8,4 | 37.214 | 16,9 | 25.664 | 1.358 | 6,1 | 11,7 | 0,6 | 69,0 | 3,6 |
| 1986 | 257.500 | 8,0 | 48.925 | 19,0 | 27.897 | 344 | 1,3 | 10,8 | 0,1 | 57,0 | 0,7 |
| 1987 | 282.357 | 2,9 | 62.683 | 22,2 | 31.458 | 1.225 | 4,4 | 11,1 | 0,4 | 50,2 | 2,0 |
| 1988 | 305.707 | -0,1 | 69.395 | 22,7 | 32.054 | 2.970 | 9,4 | 10,5 | 1,0 | 46,2 | 4,3 |
| 1989 | 415.916 | 3,2 | 103.147 | 24,8 | 34.286 | 1.257 | 3,9 | 8,2 | 0,3 | 33,2 | 1,2 |
| 1990 | 469.318 | -4,3 | 100.903 | 21,5 | 37.243 | 901 | 2,6 | 7,9 | 0,2 | 36,9 | 0,9 |
| 1991 | 405.679 | 1,0 | 76.673 | 18,9 | 38.580 | 973 | 2,6 | 9,5 | 0,2 | 50,3 | 1,3 |
| 1992 | 387.295 | -0,5 | 73.973 | 19,1 | 39.975 | 1.580 | 4,1 | 10,3 | 0,4 | 54,0 | 2,1 |

Fontes: ver Anexos 1 e 8.

Anexo 10

Amostra dos Agentes Financiadores das Atividades do IPES

| | | | |
|---|--|---|--|
| Eletrônica, Maq. e Ind. Têxtil | Distribuidora Mercantil S.A. Granja Sanhaua Granja Piranema Irmãos Otuka Agropecuária Indústrias Klabin Celulose Mogazin Segadaes Usina Novo Horizonte Usina Poço Gordo Vazados Coboclo Usabra Ind. e Com. S.A. Irmãos Canetti S.A. Rafael Gaspari Tecidos e Conf. Ind. Bebidas J. Barros Aquino. Julop Importo e Export. Carlos Carneiro e Cia. Empresa e Participação Lagoa S.A. Luiz XV Aparelhos Elétricos Ltda. Cotonifício Gávea Sudamex do Brasil Clínica São Gabriel S.A. Abreu Loureiro Confeccões S.A. | Acionistas da Cia. Cimento Salvador, Cia. Cia. de Cimentos Portland Paraíso Escritórios de Engenharia Antônio Alves Indústria de Cimento Armado Ltda. Urbanizadora de Parques e Jardins Campo Cia. Auxiliar de Melhoramentos Geovia Com. e Engenharia S.A. Construtora Lemos S.A. Sisal Imobiliária Sto. Afonso Auxiliadora Prediol S.A. Imobiliária Zirloeb Ltda. | Crefinan S.A. Handra S.A. Crédito Conclap |
| Cia. Progresso de Valença Melhoramentos Progresso Industrial do Brasil Borgoff S.A. Codima Centro Industrial de Fósforo Tecidos Dona Isabel Eletromar INGÁ FNV COMAQ Lanari S/A UFITEC Linotype Metalon CBV Cia. Theodor Wile Pfaff Propac Penauto S/A Remington Rand Sinimbu Swing Indústria e Comércio Ltda. Tinturaria e Estamparia Petropolitana Cia. T. Janer Comércio e Indústria M. Agostini Comércio e Indústria S/A Probal Comércio e Indústria S/A H. Stern Com. e Ind. Cia. Fábio Bastos Com. e Ind. Abreu Loureiro Tecel. Conf. S.A. Auto Mark S.A. Rodrigues de Almeida Com. e Ind. Scal Rio S.A. Usabra Ind. e Com. S.A. Superball Cia. Bras. Equip. Esp. Comércio e Indústria Alves Peixoto S.Á. Pring Torres e Cia. Ltda. Forlab-Matérias-Primas Fábrica Young Ltda. Julian Nogueira - Cia. Eton Exportação e Importação Sotel Tecidos Algodoeira Fernandes S.A. Distinção S.A. Móveis e Utilidades Dom. Tecidos Salvador Esperança S.A. Usina Sapucaia S.A. A Esplanada Roupas S.A. A. Villela Café S.A. Agro-Madeira Peres Ltda. Barki Tecidos Ltda. Bel Fil Tecidos Ltda. Barbosa Freitas Modas S.A. Big Lar Utilidades S.A. Casa Garson. Casa Milton Pianos Ltda. Cia. Agrícola Baixa Grande. Cia. Comercial Marítima. Correa Prata e Jóias S.A. Dorex Aparelhos Doméstico. S.A. Del Rio Modas Ltda. Distinção S.A. Expansão Mercantil Importadora Gávea S. A. Veículos e Máquinas Mademoiselle Modas Seda Moderna S.A. | Seguros American International Underwriters Atlântica Cia. Nacional de Seguros American Home Assurance Co. Cia. de Seguros Aliança da Bahia Cia. Seguros Argos Fluminense Cia. Hemisférica de Seguros Cia. Seguros Cruzeiro do Sul Firemen's Insurance Co. ICOMI-CAEMI Laboratório Gross VOROS Interamericana Cia. de Seguros Gerais Itamaraty Cia. Nacional Seguros Gerais Imperial Cia. de Seguros Cio. de Seguros Sagres Miramar Cia. Nac. Seg. Gerais Novo Mundo Cia. Nac. Seg. Gerais Sagres, Cia. de Seguros Lancashire Ins. Co., Liverpool & Lon. Transatlântica Cia. Nacional de Seguro Ultramar Cia. Brasileira de Seguros Cia. Cimento Vale do Paraíba Sul-América Cia. Nac. de Seguros Sul-América Terrestre Boavista Cia. Seguros de Vida Cia. de Seguros Belavista Lince de Seguros Gerais Mercantil Cia. Nac. Seguros Oceânica Cia. Bras. de Seguros Occidental Cia. de Seguros Gerais Sul-América Terrestre, Marítima Sica Seguros Portogalense Cia. Seguros União Nacional Gerois Cia. Seguradora Brasileira Conclap | Ind. Petroq., Farm. e Minérios Alumínio Com. e Ind S/A Carlos Pereira Ind. Quim. S/A CADAL Cia. De Petróleo da Amazônia Esso Merk Cia. Eletroquímica Fluminense Hoechst Cia. Suzano de Papel e Celulose (Leon Cia. Nacional de Papel (Gilbert Huber Cia. Desenvolvimento Comercial e Industrial Laboratório Roussel Laboran Franco Liquid carbonic Indústria S/A Enila S/A Cia. Estanifera do Brasil Petrominas Quimitra S/A Refinaria e Exploração de Petróleo União Reichold Sika S/A Química Farmacêutica Marcelo Moreira Cia. Estrada de Ferro e Minas São Jerônimo Ultragás Vitrofarma | Ind. Alim., Agric e Comércio Lojas Americanas Brafor Cássio Muniz Cia. Fiação e Tecelagem Casa José Silva tecidos Cia. Agrícola e Industrial Magalhães Usina do Oitero Cia. Usina Cambaíba S.A. Cia. Antártica Paulista Cia. Brasileira de Roupas Cia. Cervejaria Brahma Amendeoira Importação e. Comércio S/A Bruynzeel Madeiras S/A Brumasa Netherlands Invest Bank for Developing ICOMINAS, Emp. Bras. de Mineração Coca-Cola Indústria e Comércio Ltda. Confeccões Sparta Chenile do Brasil. Tecel. Confec. Centro da Indústria Brasileira de Fósforo Centro da Indústria Brasileira de Fósforos Coca-Cola Refrescos S.A. Celulose e Papel Fluminense S/A Dias Garcia Importador S.A. Danks Flama S.A. Kibon S/A Llobera S.A. Casa Masson Rio S/A Jóias Moimho Fluminense S/A Mesbla S/A Souza Cruz Société Sucreries Brésiliennes Tavares Carvalho Roupas Tecidos Casa Salathé Usina Victor Sence S/A Cia. Usina Açúcar S. João |
| | Engenharia, Construção, Consultoria Ceibrasil Botelho Construtora Rabello S.A. EEE – Empreend. e Estudos Econômicos Empreendimentos Villela Engenfusa Engenharia de Fundações Cio. Metropolitana de Construções Metminas Montreal Engenharia | Financeiro Aliança da Bahia Capitalização S/A Auxiliadora Predial Banco Aliança do Rio de Janeiro S/A Banco Operador S.A. Banco de Crédito Mercantil S/A Banco Itaú Banco Halles Investimento Banco Boa Vista Banco Português do Brasil Banco de Crédito Territorial S/A Banco Mercantil Ind. Rio de Janeiro SIA Industrial do Paraná Aurora Investimentos Banco Irmãos Guimarães S/A Banco Mineiro S/A Chase Manhattan Bank Interamericana de Financiamento S/A. Banco Andrade Arnaud Banco Prado Vasconcellos S/A Banco do Rio S/A Banco Lino Pimentel S/A Credibrás Financeira do Brasil S/A Banco Moreira Salles S/A Administ. Santa Amélia Halles Financeira S/A Crédito Ipiranga S/A Investimentos Bank of America Corp. Sul-América Capitalização | Serv. Gerais; Utilid. Púb.; Transp. Cia. Telefônica Brasileira Conferência Fretes Brasil-EUA Cia. Docas de Santos L. Figueiredo Transporte Rodoviário L. Figueiredo S/A Light Serviços de Eletricidade S/A Listas Telefônicas Bras. S/A Verolme Estaleiros Reunidos do Brasil- SPEED Artes Gráficas Gomes de Souza SIA. Editora de Guias Fundação Coimbra Bueno Papeleria Dom Pedro I Importadora Gráfica Arthur Sievers Editora Vecchi Ltda. Editora Globo Seleções Reader's Digest. Editora Paulo de Azevedo Livraria Francisco Alves Kosmos Editora Almeida Mello Publicidade Ltda. Instituto Educação e Cultura Jacarepaguá. Papeleria Master S/A. Editora Monterrey Ltda. Empresa Jornalística Notícias da Indústria José Olympio Editora. |

Fonte: Arquivos do IPES In: DREIFUSS, R. 1964: A Conquista do Estado – ação política, poder e golpe de classe. Petrópolis: Vozes, 1981.

Anexo 11

Taxas de Câmbio do Período

(moeda nacional/dólares)

| Variações (a) | 1951 | 1952 | 1953 | 1953 | 1954 | 1955 | 1956 | 1957-ago | 1957-set-dez | 1958 | 1959 | 1960- jan-jun | 1961-dez |
|-----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|---------------|-------------|
| Taxa Oficial | 18,72 | 18,72 | 18,72 | 18,72 | 18,82 | 18,82 | 18,82 | 18,82 | 18,82 | 18,82 | 18,92 | 18,92 | 300,00 |
| Taxa de Mercado Livre | - | - | - | 43,32 | 62,18 | 73,54 | 73,59 | 75,67 | 75,67 | 130,06 | 156,60 | 189,73 | - |
| Leilões de Importação | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Categoria I | - | - | - | 31,77 | 39,55 | 87,70 | 83,05 | 60,76 | - | - | - | - | - |
| Categoria II | - | - | - | 38,18 | 44,63 | 105,23 | 111,10 | 81,56 | - | - | - | - | - |
| Categoria III | - | - | - | 44,21 | 57,72 | 176,00 | 149,99 | 106,34 | - | - | - | - | - |
| Categoria IV | - | - | - | 52,19 | 56,70 | 223,16 | 219,58 | 151,93 | - | - | - | - | - |
| Categoria V | - | - | - | 78,90 | 108,74 | 303,54 | 309,28 | 316,39 | - | - | - | - | - |
| Taxa Geral de Importação | - | - | - | - | - | - | - | - | 80,29 | 148,45 | 199,45 | 233,00 | - |
| Taxa Especial de Importação | - | - | - | - | - | - | - | - | 177,70 | 468,80 | 390,90 | 495,90 | - |
| Câmbio Custo | - | - | - | - | - | - | 43,82 | 43,82 | 43,82 | 54,84 | 78,49 | 100,00 | 200,00 |
| Taxas de Exportação (b) | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Categoria I | - | - | - | - | - | 31,50 | 37,06 | 38,16 | - | - | - | - | - |
| Categoria II | - | - | - | - | - | 37,91 | 40,10 | 43,06 | - | - | - | - | - |
| Categoria III | - | - | - | - | - | 43,18 | 49,88 | 55,00 | - | - | - | - | - |
| Categoria IV | - | - | - | - | - | 50,98 | 59,12 | 67,00 | - | - | - | - | - |
| Câmbio Unificado (Ano) | 1962 | 1963 | 1964 | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 |
| Valores (moeda nacional/US\$) | 460,00 | 600,00 | 1.825,00 | 2.200,00 | 2.200,00 | 2,70 | 3,40 | 4,10 | 4,60 | 5,30 | 5,90 | 6,10 | 6,80 |
| Câmbio Unificado (Ano) | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 |
| Valores (moeda nacional/US\$) | 8,10 | 10,70 | 14,10 | 18,10 | 26,90 | 52,70 | 93,10 | 179,40 | 576,20 | 1.845,40 | 6.205,00 | 13,70 | 39,30 |
| Câmbio Unificado (Ano) | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Valores (moeda nacional/US\$) (c) | 260,15 | 970.402,72 | 40.263,00 | 6.763,26 | 609,41 | - | - | - | - | - | - | - | - |

Fontes e observações:

(a) BACEN, 2006; BAER, W. *A Economia brasileira*. 2.ed. São Paulo: Nobel, 2002.; BASTOS, P. P. Z. *A Dependência em progresso: fragilidade financeira, vulnerabilidade comercial e crises no Brasil (1890 – 1954)*. Campinas: 2001. Tese (Doutorado) – Instituto de Economia – Universidade Estadual de Campinas; Conjuntura Econômica, 1972; GRAEFF, *op. cit.*, 1981; SHAPIRO, H. *Engines of growth: the state and transnational auto companies in Brazil*, Cambridge University Press, 1994;

(b) De 9-10-53 a 15-4-54=Cr\$23,60/US\$ p/ o café e Cr\$28,36/US\$ p/ os demais produtos; de 16-8-54 a 10-11-54=Cr\$30,70/US\$ p/ o café e Cr\$35,12/US\$ para os demais produtos; de 11-11-54 a 17-1-55=Cr\$31,50/US\$ p/ o café e Cr\$37,79/US\$ p/ os demais;

(c) Taxa de câmbio - R\$/US\$ - comercial - venda - média; Taxas de câmbio do real; Cotações para contabilidade;

(d) "Cruzeiros da reforma de 1942 até 1966, cruzeiros da reforma de 1967 (equivalentes a 1000 cruzeiros de 1942) até 1985 e cruzados (equivalentes a 1000 cruzeiros de 1967) desde 1986" In: ABREU, *op. cit.*, 1992.

Anexo 12

Controle da Transferência de Tecnologia em suas Diferentes Categorias

(Ato Normativo 15 do INPI de 11/09/1975)

| | Objetivo | Remuneração | Pagamento | Prazo | Outros |
|---|---|---|--|---|---|
| Patente | <ul style="list-style-type: none"> - Averbação será cedida somente por aprovação do Código de Propriedade Industrial (CPI); - Após expiração do prazo de licença, nulidade ou anulação, cessam os efeitos de averbação. | <ul style="list-style-type: none"> - Critério de seletividade e essencialidade para o PISI para obter licença de remessa de <i>royalties</i>; - Tem que estar diretamente vinculada à venda do produto objeto da patente; - O valor da remuneração pode ser em porcentagem ou valor fixo por unidade produzida. - O INPI decide se o valor será sobre o preço de venda ou sobre o lucro; - Está proibida a remessa de <i>royalties</i> quando a empresa no país estiver sob controle de empresas estrangeiras. | De acordo com os períodos estipulados. | <ul style="list-style-type: none"> - Invenção até 15 anos, de utilidade, de modelo ou desenho industrial até 10 anos. | É proibido ao licenciador impor ao licenciado condicionalidades tais como comercialização exclusiva de insumos, serviços, atividades de vendas e outros produtos ou serviços. |
| Marcas | <ul style="list-style-type: none"> - Somente pode ser utilizada conforme os critérios do CPI. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. | <ul style="list-style-type: none"> - Não poderá ultrapassar o tempo de registro da propriedade da marca. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. |
| Transferência de Tecnologia Industrial | <ul style="list-style-type: none"> - Tentativa de usufruir da difusão do progresso técnico não disponível internamente; - O contrato deverá compreender principalmente o fornecimento de todos os dados técnicos de engenharia do processo ou do produto; - Definição de critérios de essencialidade e seletividade para a empresa estrangeira, bem como a delimitação de prioridades de importação de tecnologias que intensifique as exportações e o PISI. | <ul style="list-style-type: none"> - Critério de seletividade e essencialidade para pagamento de <i>royalties</i>, inclusive entre filiais e suas matrizes, conforme os seguintes critérios: 1)- o grau de inovação e de complexidade da tecnologia; 2)- o nível qualitativo do produto resultante da aplicação da tecnologia; 3)- o constante e posterior fornecimento relativo à atualização das informações e dados técnicos; 4)- a tradição e a importância no setor do fornecedor; 5)- a capacidade de pesquisa e desenvolvimento do fornecedor; 6)- o tipo de produção ou ramo de atividade, segundo o grau de essencialidade; 7)- o prazo para a transferência total do conteúdo da tecnologia e para a plena e integral absorção pelo adquirente; - O valor e sua base de dedução repetem a categoria anterior. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. | <ul style="list-style-type: none"> - A vinculação contratual sempre deverá ser em caráter temporário, estabelecendo o prazo necessário para capacitar a adquirente dominar a tecnologia; - O INPI durante a vigência do contrato terá o direito de acompanhar o cronograma de absorção de tecnologia. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. |
| Cooperação Industrial | <ul style="list-style-type: none"> - Fica restrito a ramos do setor de bens de capital que não estejam plenamente desenvolvidos ainda no país; - Definição de critérios de essencialidade e seletividade para o capital internacional, bem como a delimitação de prioridades de importação de tecnologias: 1) dos ramos sem capacitação interna suficiente; 2) que gerem vantagens para o desenvolvimento do setor em consonância com a política econômica vigente; 3) criar condições para a exportação; 4) permitir a substituição de importação do produto e dos insumos necessários à sua fabricação. | <ul style="list-style-type: none"> - O valor e sua base de dedução repetem a categoria anterior. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. | <ul style="list-style-type: none"> - 5 anos do início efetivo da produção, passível de prorrogação conforme decisão do INPI. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. |
| Serviços técnicos especializados | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior; - E adiciona: 1)- o INPI pode exigir que seja justificada a necessidade da contratação externa, mediante audiência de empresas nacionais do ramo a que se dedica a contratante estrangeira; 2)- ser, sempre que possível, contratados por ou através de empresa de consultoria e/ou engenharia nacional, tendo em vista o aspecto da absorção da tecnologia. | <ul style="list-style-type: none"> - A remuneração deverá ser estabelecida a preço fixo, à base de custo demonstrado, mas sob tais condições: 1) da natureza dos serviços a serem produzidos; 2) do grau de importância do empreendimento; 3) da sua relação com o montante do investimento; 4) dos critérios e padrões usualmente adotados para os casos da espécie. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior. | <ul style="list-style-type: none"> - O contrato deverá orientar-se pelo prazo necessário para a prestação dos serviços, apresentação do projeto ou conclusão dos trabalhos. | <ul style="list-style-type: none"> - Repete a categoria anterior; - E adiciona: contrato não poderá conter quaisquer referências a direitos de propriedade industrial e incluir restrições à utilização de informações e dados recebidos. |